L'AGRO·ALIMENTAIRE

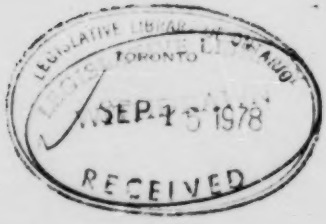
Pour une stratégie de développement

QUÉBEC

12

L'AGRO·ALIMENTAIRE

Pour une stratégie de développement



Document de travail déposé
par le Secrétariat des conférences socio-économiques,
à la conférence sur l'agro-alimentaire,
tenue à Québec, les 10, 11, 12 avril 1978.

UNE INVITATION AU DIALOGUE

Le gouvernement du Québec, en collaboration avec les principaux partenaires de la chaine agro-alimentaire, veut travailler avec une insistance sans précédent au renforcement de cette industrie.

C'est dans cette optique qu'une conférence socio-économique est convoquée à Québec les 10, 11 et 12 avril prochains.

L'objectif de cette rencontre est de développer des liens d'interdépendance entre les différents agents: producteurs, transformateurs, distributeurs et consommateurs, afin:

— d'augmenter l'efficacité de l'industrie agro-alimentaire et d'accroître ainsi la part des agriculteurs, des industriels et des commerçants;

— d'améliorer la qualité des produits et la régularité des approvisionnements et de satisfaire ainsi la demande des consommateurs.

Puissions-nous, à titre de partenaires, nous situer les uns par rapport aux autres et dégager ensemble les éléments de convergence d'une stratégie agro-alimentaire pour le Québec.

Le ministre d'État au
Développement économique,

Bernard Landry

Le ministre de l'Agriculture,

Jean Garon

AVANT-PROPOS

La convocation de la conférence

Au « Sommet économique » de mai 1977, à Pointe-au-Pic, les représentants du milieu agricole sont intervenus pour mieux situer la place de l'agriculture dans une perspective de développement économique. Après avoir fait remarquer que le faible niveau de revenu de l'agriculture était disproportionné par rapport au capital investi et au travail requis par ce genre d'exploitation, on a insisté sur la nécessité de développer et de consolider les bases de cette industrie primaire.

Le ministre de l'Agriculture a reçu alors un appui unanime pour la tenue d'un « sommet sectoriel » de l'agro-alimentaire regroupant, avec les représentants du gouvernement, ceux des producteurs agricoles, de la transformation, de la distribution et de la consommation de produits alimentaires.

Dans le but d'augmenter la compétitivité du système agro-alimentaire et de développer des liens d'interdépendance économique entre ses différents secteurs, le ministre de l'Agriculture, M. Jean Garon, a donc recommandé au gouvernement québécois de réunir les principaux agents du milieu, lors d'une conférence socio-économique en avril 1978.

Le Conseil des ministres, après avoir accepté cette recommandation, a chargé le Comité ministériel permanent du développement économique, présidé par M. Bernard Landry, ministre d'État, de la coordination ministérielle de cette conférence.

La coordination administrative de la conférence

La préparation de la conférence a été assurée par le Secrétariat permanent des conférences socio-économiques créé par le gouvernement.[1]

Des équipes ont été constituées, formées de fonctionnaires de plusieurs ministères et organismes gouvernementaux, tels l'Agriculture, l'Industrie et le Commerce, l'Environnement, les Affaires intergouvernementales et l'Office de planification et de développement du Québec, afin de discuter des diverses questions soulevées par l'organisation de la conférence.

---

1. Le Secrétariat a entre autres pour fonctions « de réaliser la tenue de conférences socio-économiques en assurant la coordination des documents de réflexion, le déroulement des délibérations, les communications et la logistique »; Arrêté en conseil no 3968-77, du 23 novembre 1977.

Des représentants d'organismes de la chaîne agro-alimentaire ont depuis été consultés dans le but de connaître leurs attentes face à la tenue d'une conférence sectorielle.

Un document de réflexion

Le présent document a pour but de donner un aperçu de la situation et de l'évolution du système agro-alimentaire. Il a été préparé pour servir de point de départ à la réflexion des participants de la conférence.

Il ne s'agit nullement d'un texte qui propose des politiques ou des stratégies de développement, mais bien *d'un contenu qui fait le point sur la réalité de l'agro-alimentaire*. Si cette démarche permettait aux partenaires de la chaîne de soulever les véritables problèmes à résoudre, ce serait un premier pas vers leurs solutions.

Ce texte a été élaboré par *Pierre Lamonde*, professeur à l'Institut national de la recherche scientifique et *Régis Bouchard*, chargé de recherche au département d'Économie rurale de l'Université Laval. Les deux auteurs ont bénéficié des suggestions d'un comité « ad hoc » composé de représentants du ministère de l'Agriculture, du ministère de l'Industrie du Commerce, de l'Union des producteurs agricoles, de la Coopérative fédérée et du Conseil de l'alimentation du Québec. Enfin, il a été révisé par un comité interministériel, présidé par le secrétaire général associé au Développement économique.

Un temps et un lieu pour un projet collectif

Parce que le progrès économique et le développement social sont la responsabilité conjointe et solidaire des Québécois, c'est par l'établissement et la continuité du dialogue que les différents partenaires établiront des consensus. Une conférence socio-économique constitue alors un temps et un lieu propices à l'élaboration d'un projet collectif.

Gilles Châtillon
Directeur
Le Secrétariat des conférences socio-économiques

TABLE DES MATIÈRES

Introduction générale 1

Chapitre 1: Situation et tendances générales 7

1.1 L'emploi et la valeur ajoutée 9

1.2 L'agro-alimentaire en déclin 11

1.3 Alimentation: le premier poste budgétaire 12

1.4 Stagnation de la demande intérieure 12

Chapitre 2: Les marchés intérieurs et extérieurs 17

2.1 La consommation apparente par produit 19

2.1.1 Produits laitiers, viandes, oeufs, fruits et légumes 21
2.1.2 Chair de volaille 21
2.1.3 Pommes de terre 22
2.1.4 Conclusion 22

2.2 Faiblesse de l'auto-approvisionnement 22

2.3 Les exportations: une place marginale 24

2.3.1 Les ventes à l'extérieur du Canada 24
2.3.2 Le marché canadien 27

2.4 Les nouvelles négociations du GATT 29

2.5 La compétitivité de l'agro-alimentaire 30

2.5.1 L'ensemble des aliments et boissons 31
2.5 2 Neuf industries alimentaires 33

2.6 Conclusion 37

Chapitre 3: Le commerce alimentaire: un réseau en mutation 39

3.1 La montée des chaînes d'alimentation 43

3.2 ...Et ses répercussions 44

3.2.1 Le pouvoir penche du côté des acheteurs 44
3.2.2 Une exigence majeure: la qualité du produit 45
3.2.3 Des distorsions dans la juste concurrence 46

3.3 Changements dans la demande 46

3.3.1 Le dynamisme du sous-secteur HRI 47
3.3.2 La progression de la néo-restauration 48
3.3.3 Popularité croissante des mets congelés 48

3.4 À la recherche du sens de l'innovation 50

Chapitre 4: Objectifs de développement proposés par certains organismes 53

4.1 Propositions visant l'ensemble du système agro-alimentaire 55

4.1.1 Un premier défrichage du ministère de l'Agriculture 55
4.1.2 Une proposition du ministère de l'Industrie et du Commerce 56
4.1.3 Le Conseil de planification et de développement du Québec 57

4.2 Objectifs particuliers 58

4.2.1 Présentation 58
4.2.2 La production agricole 59
4.2.3 La transformation alimentaire 61
4.2.4 La commercialisation 64

4.3 Conclusion 67

Chapitre 5: De certaines politiques gouvernementales 69

5.1 Le rôle du fédéral 72

5.1.1 L'agriculture: une juridiction conjointe 72
5.1.2 Une forte présence 72
5.1.3 L'orientation des politiques fédérales 73
5.1.4 Deux nouvelles stratégies 75

5.2 Du côté du gouvernement du Québec 75

5.2.1 Les dépenses agricoles 76
5.2.2 Les programmes agro-alimentaires québécois 77

5.3 Conclusion 78

Conclusion générale 81

LISTE DES TABLEAUX

1. Emploi et produit intérieur brut réel dans l'agriculture et dans le secteur des aliments et boissons, Québec, 1961-1975 9

2. Dépenses alimentaires des consommateurs québécois, par type de distribution de détail, 1976 12

3. Dépenses alimentaires des ménages, totales et per capita, et proportion du revenu disponible affectée à l'alimentation, Québec, Ontario et Canada, 1961, 1974 et 1976 14

4. Taux de croissance de la consommation alimentaire au Québec, 1961-1976 15

5. Taux de variation de la consommation apparente per capita de produits alimentaires, au Québec et au Canada, 1970-1974 à 1976 et 1961 à 1973 20

6. Degré d'auto-approvisionnement par principaux produits agro-alimentaires au Québec, 1970-1976 23

7. Valeur des exportations canadiennes des produits agro-alimentaires dédouanées au Québec, 1970-1976, en valeur courante 25

8. Rapport (Québec/Ontario) et (Québec/États-Unis) des gains horaires moyens des employés rémunérés à l'heure et de la productivité du travail dans le groupe majeur des aliments et boissons, 1961-1977 32

9. Rapport (Québec/Canada) des gains horaires moyens des employés rémunérés à l'heure et de la productivité du travail selon l'activité manufacturière, dans le groupe majeur des aliments et boissons, 1961-1977 ... 33

10. Gains horaires moyens des employés rémunérés à l'heure et productivité du travail, selon l'activité totale, dans diverses industries du groupe majeur des aliments et boissons, Canada et États-Unis, 1966-1975 35

11. Changement dans la compétitivité relative de neuf industries agro-alimentaires canadiennes face à celles des États-Unis, entre 1966 et 1975 36

12. Part relative des chaines d'alimentation et des indépendants dans les ventes totales des épiceries et épiceries-boucheries au Québec, 1951-1976 44

13. Part relative des chaînes dans les ventes totales des épiceries et épiceries-boucheries par province canadienne, 1971-1976 51

14. Objectifs proposés par le MAQ, le CPDQ et l'UPA relativement à la production agricole 60

15. Objectifs prioritaires pour dix industries alimentaires classées d'après un ordre de priorité d'intervention, selon un document de travail du MIC 65

16. Part relative du Québec dans la production agro-alimentaire canadienne, pour certains secteurs, Québec, 1960-1976 74

17. Dépenses en agriculture par dollar de revenu agricole brut et par travailleur agricole, par les gouvernements du Québec, de l'Ontario, des Prairies et du Canada, 1965-1975 76

LISTE DES DIAGRAMMES

1. Le système agro-alimentaire du Québec 5

2. Flux de distribution des produits agricoles et alimentaires, Québec, 1973 42

102-00999/

Introduction générale

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Le secteur agro-alimentaire du Québec présente des signes évidents de faiblesse qui peuvent limiter considérablement son développement et donc ses effets d'entraînement sur l'ensemble de l'économie du Québec. Par exemple, le grand nombre de petites entreprises pouvant difficilement atteindre les réseaux modernes de distribution à un prix et à des conditions compétitives par rapport aux sources extérieures est l'un des principaux problèmes rencontrés par l'agro-alimentaire.

Ou encore, le fait qu'il existe, tout au long de la filière agro-alimentaire, de nombreuses catégories d'intervenants faisant face à des problèmes particuliers et poursuivant des intérêts spécifiques, fait ressortir la nécessité d'établir des mécanismes de concertation efficaces.

Définition de l'agro-alimentaire

La notion de système agro-alimentaire couvre toutes les activités économiques impliquées dans la chaîne allant de la production agricole à la consommation finale. Plus précisément, il s'agit d'un système formé par les sous-ensembles suivants:

1. La production agricole;
2. La fourniture de biens et de services utilisés comme intrants dans la production agricole (ou, en d'autres mots, l'amont de celle-ci);
3. Les activités d'entreposage de produits agricoles: collecte et conditionnement;
4. Les activités industrielles de transformation de produits agricoles en aliments et boissons;
5. Les activités de distribution, consistant à acheminer les produits vers la consommation finale: il s'agit en fait du commerce de gros et de détail;
6. Enfin, la demande finale de produits alimentaires, qu'elle s'exprime sur les marchés intérieurs ou extérieurs.

Le diagramme 1 illustre le système de l'agro-alimentation et l'importance relative de ses composantes. Ainsi, 59,1% de la valeur d'un produit alimentaire de consommation finale, au Québec, provient des trois activités d'aval: entreposage (1,6%), transformation (38,7%) et distribution (18,8%); le reste est fourni par la production agricole (15,5%) et par ses intrants (25,4%).

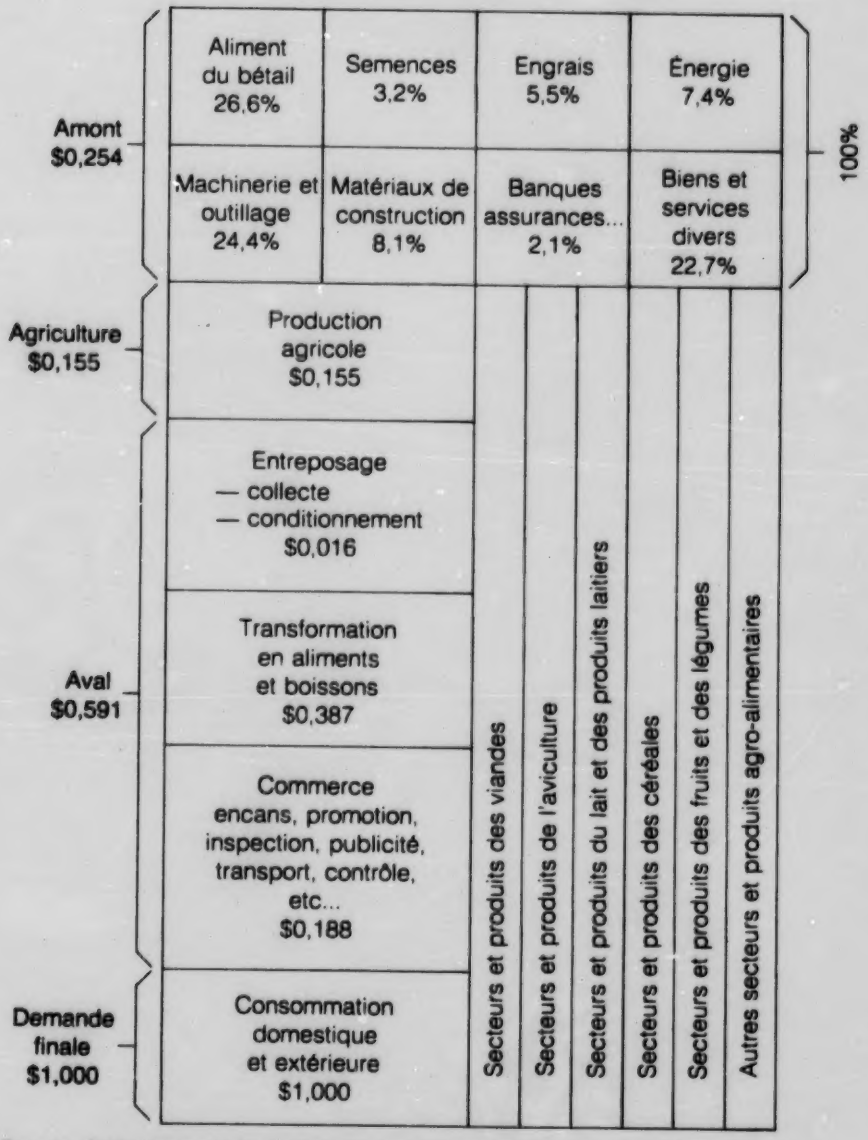
Le rapport-synthèse

Le présent document couvre le système agro-alimentaire ainsi défini. Son but est de fournir des éléments de discussion aux participants de la conférence. Les trois premiers chapitres présentent une analyse de la situation et de l'évolution tendancielle de ce système: le chapitre 1 examine certaines variables globales; le second porte sur diverses caractéristiques des marchés intérieurs et extérieurs pour les principaux produits québécois; le chapitre 3 étudie les problèmes du commerce de gros et de détail. Après ce diagnostic, le rapport comprend une revue des objectifs et stratégies de développement du système agro-alimentaire qu'ont proposés un certain nombre d'organismes publics et privés (chapitre 4). Enfin, un dernier chapitre traite de certaines politiques gouvernementales.

Ce document s'inspire de rapports, de mémoires et de divers autres textes publiés depuis deux ou trois ans par des organismes publics et privés et portant sur le développement du système agro-alimentaire. Il tient compte aussi, le plus possible, des suggestions et opinions émises par une vingtaine d'organisations rencontrées lors de la préparation du texte.

Diagramme 1

Le système agro-alimentaire du Québec



Source: Adaptation d'un diagramme apparaissant dans *Le système agriculture-alimentation du Québec. Vers un plan de développement intégré*, MAQ Québec, 1974, p. 2.

CHAPITRE 1

Situation et tendances générales

Les statistiques sur l'ensemble du système agro-alimentaire ne sont pas encore disponibles d'une façon permanente et intégrée. On en est encore trop souvent à considérer chacune des composantes de ce système comme un secteur d'activités autonome. Il ne sera donc pas possible de présenter des données sur tout l'agro-alimentaire, mais simplement d'illustrer son importance relative et son évolution tendancielle à l'aide de quelques indicateurs nécessairement partiels. C'est ainsi que l'emploi, la valeur ajoutée et les dépenses alimentaires des Québécois seront examinés dans ce chapitre.

1.1 L'emploi et la valeur ajoutée

Pour deux des composantes du système agro-alimentaire, soit les secteurs de l'agriculture et des aliments et boissons, les données sont plus nombreuses et plus sûres. Comme l'indique le tableau 1, ces deux secteurs regroupés comprenaient, en 1975, 152 120 emplois directs, c'est-à-dire plus de 6% de l'emploi total au Québec. Seuls trois autres des 31 secteurs économiques les dépassaient: les services, le commerce de gros et de détail et l'administration publique. Exprimée à partir du produit intérieur brut, la taille des secteurs agriculture-aliments et boissons apparaît également impressionnante: à eux deux, ils formaient, en 1975, 4,5% du produit intérieur brut réel du Québec et ils se situaient au 7e rang.

En 1975, l'agriculture représentait 65,3% de l'emploi primaire et 27,8% du PIB primaire québécois, en valeur réelle. Quant aux aliments et boissons, leur part relative dans l'emploi manufacturier était de 10,6%; dans le PIB manufacturier, elle était de 11,6%.

Tableau 1

Emploi et produit intérieur brut réel dans l'agriculture et dans le secteur des aliments et boissons, Québec, 1961-1975

A- Emplois	1961	1971	1973	1975
1- Agriculture				
Nombre	138 000	98 000	88 000	88 000
% de l'emploi primaire	73,4%	67,6%	64,6%	65,3%
% de l'emploi au Québec	8,6%	4,5%	3,7%	3,6%
Rang sur 32 secteurs[a]	3	7	8	8

A- Emplois	1961	1971	1973	1975
2- Aliments et boissons				
Nombre (activité totale)[b]	57 160	67 850	66 560	64 120
% de l'emploi manufacturier	12,2%	11,7%	10,9%	10,6%
% de l'emploi total au Québec	3,6%	3,1%	2,8%	2,6%
Rang sur 32 secteurs	8	9	9	9
3- Total (1 + 2)				
Nombre	195 160	165 850	154 560	152 120
% de l'emploi total au Québec	12,2%	7,5%	6,5%	6,2%
Rang sur 31 secteurs[c]	3	3	4	4

B- PIB réel	1961	1971	1973	1975
1- Agriculture				
PIB réel — $000 000 ($1961)	$231,0	$260,6	$229,6	$214,4
% du PIB primaire	36,5%	30,3%	27,7%	27,8%
% du PIB total québécois	2,6%	1,8%	1,4%	1,3%
Rang sur 32 secteurs[a]	12	18	18	19
2- Aliments et boissons				
PIB réel — $000 000 ($1961)	$387,3	$578,2	$596,4	$542,4
% du PIB manufacturier	14,5%	13,5%	12,7%	11,6%
% du PIB total québécois	4,3%	3,9%	3,7%	3,2%
Rang sur 32 secteurs	7	7	8	8
3- Total (1 + 2)				
PIB réel — $000 000 ($1961)	$618,3	$838,8	$826,0	$756,8
% du PIB total québécois	6,9%	5,7%	5,1%	4,5%
Rang sur 31 secteurs[c]	5	5	5	7

Sources: pour l'année 1961, compilation spéciale de la direction des Études et Synthèses quantitatives de l'OPDQ, août 1977; pour les années 1971, 1973 et 1975: données fournies par le service des Études prévisionnelles du BSQ, le 30 janvier 1978.

a) L'économie est ici divisée en 32 secteurs: 4 primaires, 20 manufacturiers, la construction et 7 tertiaires.

b) Il s'agit de l'emploi de tous les établissements et non pas seulement de ceux de 20 employés et plus.

c) En fusionnant l'agriculture et l'industrie des aliments et boissons, le total des secteurs est de 31.

Un tableau plus complet devrait inclure, en particulier, le commerce de gros et de détail. En 1971, il y avait environ 32 447 employés dans les magasin d'aliments au détail et 11 342 dans le commerce de gros, pour un total de 43 789 personnes occupées[1]. Ainsi, en 1971, le système agro-alimentaire englobait au moins 210 000 emplois, répartis entre la production primaire, la transformation et le réseau commercial. Si on pouvait tenir compte des secteurs fournissant des intrants à l'agriculture, de même que de l'entreposage et du transport de produits agro-alimentaires, le volume d'emploi serait encore plus élevé.

1.2 L'agro-alimentaire en déclin

Malgré l'importance des secteurs agriculture-aliments et boissons (voir tableau 1), le déclin relatif de leur poids est non moins perceptible lorsqu'on considère la période 1961-1975. Pour l'emploi, ils glissent du 3e au 4e rang, pour le PIB réel du 5e au 7e.

Le progrès technologique a permis une hausse considérable de la productivité agricole et provoqué une baisse de l'emploi dans le secteur. De plus, la demande intérieure de produits alimentaires augmente beaucoup moins vite que les revenus, contrairement à celle qui porte sur plusieurs autres biens et services[2], par conséquent, tant l'agriculture que le secteur des aliments et boissons ont vu diminuer leur part relative dans le P.B québécois.

Mais l'explication n'est pas suffisante car le PIB réel de l'agriculture québécoise a subi une très sérieuse chute depuis quelques années:

	PIB réel ($1961)
1971:	100,0 (indice)
1972:	101,9
1973:	88,1
1974:	66,7
1975:	82,3

En 1970, la part du Québec dans le produit agricole brut canadien, en valeur courante, était de 13,9%; en 1976, elle était tombée à 10,3%[3]. Sans avoir le même caractère d'acuité, un déclin s'est aussi produit pour les aliments et boissons du Québec, dont la proportion dans le PIB du secteur canadien, en valeur courante, a glissé de 26 à 25% entre 1971 et 1975[4].

---

1. Il n'y a pas, semble-t-il, d'estimation exacte de statistiques sur l'emploi dans le commerce pour 1976, à cause de problèmes d'échantillonnage lors du recensement de cette année-là par Statistique Canada.
2. La prochaine section examine cette question de plus près.
3. *Coup d'oeil sur l'agro-alimentaire au Québec, 1977*, MAQ, Québec, 1977, p. 11.
4. *Statistique Canada*, 31-203.

Le recul de la production agricole québécoise s'est traduit par une évolution défavorable des revenus nets réalisés par les producteurs primaires québécois: ils ont baissé de 15,8% de 1975 à 1976 et de 12,5% entre 1976 et 1977. Le taux de croissance annuel moyen des revenus nets entre 1977 et la moyenne des années 1970-1974 n'est que de 3,7%[1].

1.3 Alimentation: le premier poste budgétaire

On peut mesurer aussi le poids économique du système agro-alimentaire par les dépenses alimentaires. En 1976, on estime à environ $5,5 milliards les dépenses alimentaires des consommateurs au Québec, à l'exclusion des ventes au détail de boissons alcooliques par la Société des alcools du Québec (tableau 2). Cette somme constitue 20,5% de la consommation totale des ménages. C'est de loin le premier poste budgétaire des Québécois.

C'est dans les épiceries et les épiceries-boucheries que s'effectue la plus forte proportion des dépenses alimentaires, avec une part de 60,1% en 1976. Ce type de magasins vient d'ailleurs au premier rang pour le pourcentage des ventes au détail: en 1976, les épiceries et épiceries-boucheries représentaient 26,9% de la valeur total du commerce de détail au Québec, qui s'établissait à $14 263 millions[2], les grands magasins (9,0%) et le couple garages-stations de services (8,6%).

1.4 Stagnation de la demande intérieure

Mais, tout comme pour l'emploi et la valeur ajoutée, l'examen de l'évolution de la consommation alimentaire des ménages québécois permet de déceler les signes d'un affaiblissement de la position relative du système agro-alimentaire.

Tableau 2

Dépenses alimentaires des consommateurs québécois, par type de distribution de détail, 1976

Type de distribution	Dépenses alimentaires[a] (millions de $)	Répartition en %
Épiceries et épiceries-boucheries[b]	3 281	60,1
Spécialistes alimentaires	360	6,6
Hôtels-restaurants-institutions	1 500	27,5
Autres[c]	320	5,9
Total	5 461	100.1

1. *Coup d'oeil sur l'agro-alimentaire au Québec, 1977, op. cit.* et *La conjoncture de l'économie agricole au Québec en 1977*, service des Études économiques, MAQ, janvier 1978.
2. *Revue Statistique du Québec*, vol. XV, nos 3-4, décembre 1976-mars 1977, p. 102.

Source: Étude spéciale du MIC, Québec, décembre 1977.

a) Inclut les ventes de boissons alcooliques (bière, cidre) dans les magasins d'alimentation, de même que la consommation de bière, de vin et de spiritueux à l'occasion de repas pris dans les hôtels, les restaurants et les institutions; cependant, sont exclues les ventes au détail des succursales de la Société des alcools du Québec.
b) Exclut les produits non alimentaires vendus par les épiceries et épiceries-boucheries, soit 15% de leurs ventes totales.
c) Comprend les ventes de produits alimentaires faites par des magasins à vocation principale non alimentaire, la distribution directe à domicile, etc.

En effet, plus le revenu des ménages québécois s'accroît, plus en est faible la proportion affectée à l'alimentation; ce coefficient est tombé de 26,6% en 1961 à 20,8% en 1974 (tableau 3). Il est vrai que la consommation alimentaire per capita des ménages québécois a connu une augmentation absolue entre 1961 et 1976: de $359 à $875, en valeur courante. Il n'en reste pas moins que la baisse de la part relative de l'alimentation dans le budget des ménages québécois, durant cette période, n'a pu que se traduire par une demande moins dynamique et une plus forte compétition de la part des biens et services à coefficient budgétaire croissant.

Jusqu'ici, l'examen a porté sur les valeurs courantes. La stagnation de la consommation intérieure apparaît d'une façon frappante lorsqu'on dégonfle les dépenses à l'aide de l'indice des prix à la consommation pour les produits alimentaires. Comme l'indique le tableau 3, la consommation réelle per capita ne s'est accrue que très légèrement entre 1961 et 1974, tant au Québec qu'en Ontario et au Canada; quant au coefficient budgétaire réel, il a subi une chute très prononcée.

L'observation du taux de croissance réelle des dépenses alimentaires per capita au Québec révèle une hausse annuelle de seulement 0,9% entre 1961 et 1974; la croissance est presque nulle de 1974 à 1976, avec un taux de 0,4% par an (tableau 4). Il faut noter que la langueur de la consommation réelle per capita s'observe aussi au Canada: de 1961 à 1973, celle-ci, mesurée en unités physiques, est passée de 1 446,6 à 1 481,1 livres, soit une croissance au taux annuel de seulement 0,2%[1].

1. *L'économie agricole au Canada*, vol. II, no 1.

Tableau 3

Dépenses alimentaires des ménages, totales et per capita, et proportion du revenu disponible affectée à l'alimentation, Québec, Ontario et Canada, 1961, 1974 et 1976

Dépenses alimentaires	Québec			Ontario[b]		Canada[b]	
	1961	1974	1976	1961	1974	1961	1974
Totales							
$000 000 courants	1 889	4 583	5 461	2 305	6 342	6 678	16 580
$000 000 constants (1961)[a]		2 472	2 536		3 449		8 800
Per capita							
$ courants	359	747	875	370	784	366	739
$ constants (1961)		403	406		426		392
En % du revenu disponible des ménages (coefficient budgétaire)							
Valeur courante, %	26,6	20,8	18,2	21,5	17,8	24,8	18,6
Valeur constante, %		17,5	15,6		15,4		16,4

Sources: *Analyse structurelle à moyen terme de l'économie du Québec*, OPDQ, Québec, 1977, p. 71 et 72; *L'économie. Document de référence*. Le sommet économique, Québec, 1977, p. 24 et 45; *Revue Statistique du Québec*, volume XV, nos 3-4, décembre 1976 — mars 1977, p. 102.

a) L'indice des prix à la consommation (Montréal) a été utilisé pour le Québec et celui de Toronto pour l'Ontario afin d'exprimer les dépenses alimentaires en valeur constante; bien sûr, nous nous sommes servis de l'IPC pour les aliments. Par ailleurs, c'est l'IPC général qui a dégonflé le revenu disponible des ménages dans le calcul du coefficient budgétaire de l'alimentation en terme réel.

b) Il n'est pas apparu nécessaire d'estimer les dépenses alimentaires de l'Ontario et du Canada pour 1976.

Tableau 4
Taux de croissance de la consommation alimentaire au Québec, 1961-1976

Dépenses alimentaires	Taux de croissance annuel moyen 1961-1974	1974-1976	1961-1976
	%	%	%
Totales			
$000 000 courants	7,1	9,2	7,3
$000 000 constants (1961)	2,1	1,3	2,0
Per capita			
$ courants	5,8	8,2	6,1
$ constants (1961)	0,9	0,4	0,8

Source: Tableau 3.

Dans ce contexte, l'expansion des ventes de produits alimentaires québécois est fonction de trois facteurs:

1) La croissance démographique; mais, celle-ci se fait aussi à un taux annuel inférieur à 1% depuis une dizaine d'années et la plupart des prévisions démographiques n'entrevoient guère de redressement sensible de cette progression d'ici 1986[1].

2) La substitution de produits québécois aux importations provenant soit du reste du Canada, soit des pays étrangers.

3) L'augmentation des exportations de produits québécois vers les autres provinces ou à l'extérieur du Canada. Ces deux dernières conditions ne sont pas faciles à réaliser. Elles seront examinées dans le chapitre 2.

De fait, les deux prochains chapitres recherchent, par l'étude de l'évolution des marchés et des changements survenus dans les circuits commerciaux, des facteurs explicatifs pouvant rendre compte des problèmes tendanciels que rencontre le système agro-alimentaire. Il s'agit d'un choix dicté par les nombreux rapports consultés de même que par les opinions émises par plusieurs organismes avec lesquels des rencontres ont eu lieu au cours du processus de rédaction de ce rapport. Bien sûr, une telle démarche ne prétend pas être exclusive. Plusieurs des participants à la conférence ont exprimé l'intention de soumettre leur propre analyse des problèmes du secteur; ils apporteront donc un éclairage complémentaire à ce document.

1. *Perspectives démographiques pour le Québec: quatre hypothèses, 1973-1986-2001*, Bureau de la statistique du Québec, Québec, 1976.

CHAPITRE 2

Les marchés intérieurs et extérieurs

LES MARCHÉS INTÉRIEURS ET EXTÉRIEURS

Dans ce chapitre, les thèmes suivants sont abordés: l'évolution de la consommation per capita des produits alimentaires, celle du degré d'auto-approvisionnement, l'état des échanges extérieurs du Québec en matière agro-alimentaire et, enfin, le niveau de compétitivité relative des industries québécoises de transformation alimentaire par rapport à celles des États-Unis.

2.1 La consommation apparente par produit

Le tableau 5 présente le taux de croissance de la consommation per capita de divers produits, en unités physiques, au Canada et au Québec, entre 1976 et la moyenne des années 1970 à 1974[1]. Les tendances de court terme sont les mêmes pour les deux économies: les viandes, les fruits, les pommes de terre et les légumes ont connu une hausse de la consommation per capita, alors que le lait, la chair de volaille et les oeufs ont subi une baisse.

Mais la période 1970-1974 à 1976, qui est brève, s'inscrit-elle dans une tendance à plus long terme? Pour répondre à cette question, le même tableau donne le taux de variation annuel moyen de la consommation physique per capita au Canada pour la période 1961-1973.

1. En 1977, la méthode d'estimation de la consommation d'aliments, en unités physiques, au Québec, qui est basée sur des statistiques portant sur l'ensemble du Canada, a été modifiée; seule la période 1970-1974 à 1976 est homogène et, par conséquent, il n'est pas apparu souhaitable de présenter les données estimées antérieurement aux années 1970-1974.

Tableau 5

Taux de variation de la consommation apparente per capita de produits alimentaires, au Québec et au Canada, 1970-1974 à 1976 et 1961 à 1973

Principaux produits	Moyenne 1970-1974 à 1976[a]		1961 à 1973
	Québec %	Canada %	Canada %
	(Taux de variation annuel moyen)		
Produits laitiers (en livres, équivalent lait entier)	−0,3	−0,7	−1,3
Viandes (en livres, poids abattu)	+0,7	+1,9	+1,1
Dont: — boeuf	+4,2	+5,1	n.d.
— porc	−6,0	−3,1	n.d.
Chair de volaille (en livres, poids éviscéré)	−1,4	0	+3,5
Oeufs (douzaines)	−4,4	−2,7	−1,2
Fruits (en livres, équivalent frais)	+6,8	+3,3	+1,4
Pommes de terre (en livres, équivalent frais)	+2,9	+5,3	−0,4
Légumes (en livres, équivalent frais)	+2,6	+2,9	+0,7

Sources: *Coup d'oeil sur l'agro-alimentaire au Québec, 1977, op. cit.* et *L'économie agricole au Canada*, vol. II, no 1.

a) L'année 1976 est comparée à la moyenne de la période 1970-1974; le calcul du taux de variation annuel moyen se fait pour une période de 4 ans, soit de 1972, considérée comme l'année représentative des années 1970-1974, à 1976. La détermination de ce taux a été effectuée par la méthode de l'intérêt composé.

2.1.1 Produits laitiers, viandes, oeufs, fruits et légumes

Pour ces produits, la tendance de court terme et celle de plus longue période vont dans le même sens: à la baisse, pour les produits laitiers et les oeufs, à la hausse pour les trois autres produits. Cela est vrai aussi bien pour le Québec que pour le Canada.

De 1975 à 1976 et de 1976 à 1977[1], la consommation per capita de produits laitiers a augmenté d'environ 1% par an au Québec et au Canada. Si l'estimation pour 1977 est exacte, le niveau québécois moyen de la période 1970 à 1974 aurait été retrouvé l'an dernier. Cependant, il ne semble pas qu'il faille y voir un renversement de tendance: celle-ci, pour l'ensemble du Canada, reste nettement à la baisse en longue période; d'ailleurs, la consommation canadienne per capita continue d'être inférieure, en 1977, au niveau moyen des années 1970-1974 en dépit des hausses survenues ces deux dernières années. Tout au plus, selon une hypothèse optimiste, pourrait-on entrevoir, pour le Québec, une possibilité de stabiliser, autour du niveau actuel, la consommation per capita de produits laitiers.

D'ailleurs, et pour tempérer toute conjecture trop optimiste, le faible redressement de la consommation per capita de produits laitiers, entre 1975 et 1977, s'explique sans doute partiellement par la stabilité des prix en 1976. L'indice des prix à la consommation pour les produits laitiers n'a en effet augmenté que de 4,4% de 1975 à 1976; cependant en 1977, la hausse s'est accélérée avec un taux de 8,6%. Une nouvelle montée des prix pourrait bien se traduire par une baisse du niveau de consommation per capita en 1978, ou du moins par sa stagnation.

2.1.2 Chair de volaille

L'évolution récente de la consommation per capita de chair de volaille contredit la tendance plus longue des années 1961-1973. Alors que celle-ci indique un mouvement à la hausse, la croissance des années 1970-1974 à 1976 est négative pour le Québec et nulle pour l'ensemble du Canada. Il faut noter qu'en 1975, la consommation physique per capita de chair de volaille a connu une baisse marquée par rapport à la moyenne 1970-1974, tant au Québec qu'au Canada. Cette année-là, les prix de ce produit ont été relevés; en fait, l'indice des prix à la consommation dans ce secteur, au Québec, était, en 1975, supérieur de 56,3% à l'indice moyen de la période 1970-1974; au Canada, la hausse était de 46,7%. Cet accroissement rapide des prix, à ce moment-là, n'est pas étranger sans doute à la diminution de la consommation per capita de chair de volaille.

---

1. Il s'agit d'une estimation préliminaire, basée sur les dix premiers mois de 1977 par rapport à la même période en 1976. Voir *La conjoncture de l'économie agricole au Québec en 1977, op. cit.*, tableau 15.

Cependant, dans la mesure où l'évolution des prix ne s'écartera pas trop de celle des produits de substitution, on peut s'attendre à ce que la consommation de chair de volaille, per capita, augmente, tant au Québec qu'au Canada, selon la tendance de long terme. C'est du moins ce qui s'est produit en 1977, puisque cette consommation s'est accrue d'environ 5%[1].

2.1.3 Pommes de terre

Le phénomène est en sens contraire pour les pommes de terre. Alors que la tendance de longue durée est à la baisse, celle des années 1970-1974 à 1976 est nettement à la hausse au Québec et encore plus au Canada. De nouveau, c'est l'année 1975 qui semble avoir été l'occasion de cet accroissement, puisqu'en 1976, la consommation per capita diminue, mais demeure à un niveau supérieur à celui de la moyenne 1970-1974. Bien que ce type de mouvement ne puisse avoir une seule cause, on ne peut s'empêcher d'y voir en partie le jeu d'un effet de substitution-prix: au niveau canadien, alors que l'indice des prix à la consommation de tous les aliments s'est accru de 41,3% en 1975 par rapport au niveau moyen des années 1970-1974, celui des pommes de terre n'a connu qu'une hausse de 22,3%. Il faut, sans doute, s'attendre à ce que la tendance à la baisse de la consommation de ce produit s'affirme de nouveau dans la mesure où le coût des autres aliments ne connaîtra pas une poussée aussi forte qu'au cours des années récentes.

2.1.4 Conclusion

Ainsi, certains produits connaissent une consommation per capita croissante en longue période: la viande, la chair de volaille, les fruits et les légumes. Pour d'autres, la tendance est à la baisse: le lait, les oeufs, les pommes de terre. L'examen du degré d'auto-approvisionnement par produit nous permettra d'apprécier l'orientation de la production québécoise à la lumière de ces tendances.

2.2 Faiblesse de l'auto-approvisionnement

Le degré d'auto-approvisionnement est le rapport entre la production et la consommation québécoises, en unités physiques, des divers produits alimentaires. C'est un indice du taux de couverture du marché par les producteurs québécois. Lorsque le degré d'auto-approvisionnement est supérieur à 100% pour un produit, une partie nette de la production est alors exportée soit dans le reste du Canada, soit à l'étranger.

Comme le montre le tableau 6, en 1976, le taux est supérieur à 100% pour les produits du lait, du porc et de la chair de volaille, mais il est inférieur pour plusieurs autres: boeuf (21,8%), fruits (11,1%), légumes (40,8%) et céréales (35,4%). Une comparaison des tableaux 5 et 6 est révélatrice. Pour les produits dont les perspectives de croissance de la consommation per capita sont les meilleures

---

1. *La conjoncture de l'économie agricole au Québec en 1977*, *op. cit.*, p. 19.

(boeuf, fruits, légumes), le degré d'auto-approvisionnement est non seulement très bas en 1976, mais il démontre une tendance à la baisse entre le niveau moyen de la période 1970-1974 et l'année 1976. En d'autres mots, l'offre intérieure n'est que faiblement orientée vers la demande dynamique.

Tableau 6

Degré d'auto-approvisionnement[a] par principaux produits agro-alimentaires au Québec, 1970-1976

Principaux produits	Moyenne 1970-1974 %	1975 %	1976 %
Lait et produits laitiers	122,6	128,0	118,3
Bétail et viande			
(sauf la volaille)	44,7	47,4	47,9
Dont: — boeuf	(24,1)	(19,3)	(21,8)
— porc	(71,8)	(106,1)	(104,7)
Aviculture			
— Chair de volaille	106,3	98,8	103,8
— Oeufs	63,3	74,7	82,5
Fruits et légumes			
— Fruits	21,3	16,4	11,1
— Légumes et pommes de terre	45,5	44,1	47,7
• Pommes de terre	(49,6)	(40,9)	(54,6)
• Légumes	(41,5)	(47,8)	(40,8)
Céréales fourragères	28,0[b]	28,6	35,4
— Blé	(8,7)	(11,0)	(24,5)
— Avoine	(57,2)	(62,0)	(64,9)
— Orge	(4,6)	(6,3)	(8,4)
— Maïs-grain	(36,9)	(28,0)	(38,2)

Source: *Coup d'oeil sur l'agro-alimentaire au Québec, 1977*, MAQ, Québec, 1977.

a) Degré d'auto-approvisionnement: production agricole intérieure en proportion de la consommation québécoise.
b) Pour les céréales fourragères, il ne s'agit pas de la moyenne 1970-1974, mais de l'année 1974.

Ainsi, pour accroître les ventes de produits agro-alimentaires québécois en remplaçant une partie des importations par des denrées autochtones, il faudrait renverser cette situation et augmenter le degré d'auto-approvisionnement des produits pour lesquels la demande intérieure est dynamique. Mais les contraintes sont nombreuses, en termes de qualité des sols, de climat, de productivité, de coûts de production, de connaissances technologiques, de mise en marché, de compétitivité au niveau de la transformation, etc. À ces contraintes, s'ajoute celle d'une politique agro-alimentaire fédérale qui tend, dans les faits, à fixer l'agriculture des provinces dans leur spécialisation présente[1].

Pour toutes ces raisons, un objectif d'augmentation du degré d'auto-approvisionnement québécois dans les secteurs dynamiques ne serait pas facile à atteindre. Il exigerait la mise en place de toute une série de mesures, de moyens et de ressources non seulement au niveau de la production primaire, mais de celui de la transformation et des réseaux commerciaux. Une telle stratégie d'intervention nécessiterait, de ce fait, une très forte coordination interministérielle et intraministérielle.

2.3 Les exportations: une place marginale

Il faut établir une distinction entre les ventes internationales du Québec et celles qui sont faites dans le reste du Canada. L'analyse sera superficielle, faute de statistiques suffisantes sur les unes et les autres. Pour la même raison, il est apparu préférable de ne pas tenter d'estimer les importations agro-alimentaires du Québec par produit.

2.3.1 Les ventes à l'extérieur du Canada

En 1976, on peut estimer que les ventes de produits agro-alimentaires québécois à l'extérieur ne formaient que 7,8% des exportations internationales du Canada dans ce secteur (tableau 7). Par rapport à la moyenne de la période 1970-1974, il s'agit d'une régression de 1,7 points.

Si le Québec a une part relative substantielle dans les produits reliés à une production primaire intérieure, avec 35,3% des exportations canadiennes en 1976, il est absent dans les céréales non moulues et les oléagineux et il démontre des faiblesses dans divers produits alimentaires de transformation secondaire.

En fait, la position relativement importante du Québec dans les produits reliés à la production primaire est due à deux groupes de produits, ceux du lait et des viandes, pour lesquels le rapport (Québec/Canada) des exportations était, en 1976, de 59,9% et de 32,4% respectivement. Cependant, comme l'indique le tableau 7, les exportations de produits laitiers marquent un net recul en 1976 par comparaison à la période 1970-1974 et leur part relative dans les ventes internationales totales du Québec est tombée de 19,1% à 10,9%.

1. Cette question est examinée dans la première section du chapitre 5.

On peut estimer que l'agriculture exporte des produits non transformés pour une proportion d'environ 3% de ses expéditions totales. Pour le groupe manufacturier des aliments et boissons, le coefficient (exportations/expéditions) est d'environ 6%: c'est nettement moins que le pourcentage atteint par l'ensemble des groupes manufacturiers québécois qui ont exporté environ 18% de leurs expéditions, en moyenne, au cours de la période 1967-1973[1].

Tableau 7

Valeur des exportations canadiennes des produits agro-alimentaires dédouanées au Québec, 1970-1976, en valeur courante[a]

	1970-1974 (moy.)		1975		1976	
Produits	$000 000	% des export. québ.	$000 000	% des export. québ.	$000 000	% des export. québ.
A- Reliés à l'agriculture québécoise						
1) Animaux vivants	15,3	6,0	12,8	4,2	18,3	5,5
2) Lait	48,3	19,1	27,3	9,0	36,1	10,9
3) Viandes	42,7	16,8	53,6	17,7	67,5	20,3
4) Chair de volaille	2,6	1,0	1,5	0,5	0,9	0,3
5) Oeufs	0,6	0,2	1,7	0,6	0,7	0,2
6) Fruits	3,4	1,3	4,0	1,3	2,7	0,8
7) Légumes	7,0	2,8	7,0	2,3	11,7	3,5
Sous-total, 1 à 7	119,9	47,2	107,9	35,6	137,9	41,5
(Québec/Canada) en %	**47,1%**		**39,5%**		**35,3%**	

1. Voir *La situation économique du Québec-1975*, MIC, Québec, 1976, p. 63 et *Éléments d'une politique de développement de l'industrie agro-alimentaire*, rapport du comité agro-alimentaire du CPDQ, Québec, 1978, tableau 12.

Produits	1970-1974 (moy.) $000 000	1970-1974 (moy.) % des export. québ.	1975 $000 000	1975 % des export. québ.	1976 $000 000	1976 % des export. québ.
B- Autres produits						
8) Céréales moulues	15,2	6,0	19,7	6,5	36,6	11,0
9) Sucre, préparations à base de sucre et confiseries	12,8	5,1	40,5[c]	13,4	20,2	6,1
10) Boissons alcooliques	45,4	17,9	56,7	18,7	47,3	14,3
11) Divers[b]	60,1	23,7	77,6	25,7	90,0	27,1
Sous-total, 8 à 11	133,5	52,7	194,5	64,3	194,1	58,5
Grand total, 1 à 11	**253,4**	**100,0**	**302,4**	**100,0**	**332,0**	**100,0**
(Québec/Canada) en %	**9,5%**		**7,4%**		**7,8%**	

Sources: *Coup d'oeil sur l'agro-alimentaire au Québec, 1977*, MAQ, Québec, 1978; *Revue statistique du Québec*, diverses années.

a) Exclut les céréales non moulues, produit qui ne peut que difficilement être considéré comme production du Québec.
b) Inclut poissons, mollusques et crustacés, provendes, tabac et tous les produits comestibles non couverts par les autres catégories.
c) Ce chiffre, fortement accru par rapport à la moyenne de 1970-1974, doit être interprété prudemment; en 1974, les prix dans ce secteur ont été bouleversés par une hausse extraordinaire et malgré une baisse progressive en 1975, le niveau moyen est resté anormalement élevé tout au long de cette année-là.

Les exportations agro-alimentaires québécoises sont fortement concentrées dans quelques produits. C'est ainsi qu'en 1976, malgré la baisse relative des ventes extérieures de produits laitiers, par rapport à 1970-1974, ceux-ci et les viandes constituaient 31,2% de toutes les exportations du système agro-alimentaire et plus de 75% de celles provenant du sous-groupe de secteurs reliés à l'agriculture québécoise. La place encore grande qu'occupent les ventes extérieures de produits laitiers est préoccupante dans la mesure où les perspectives de la demande extérieure ne sont pas très encourageantes pour ce secteur.

La principale contrainte à l'exportation des produits laitiers québécois provient de l'excédent chronique de la production dans plusieurs pays, qui a conduit ceux-ci à multiplier les barrières non tarifaires face aux importations. On peut donc considérer que les perspectives à moyen terme d'une progression rapide des exportations de produits laitiers ne sont pas très bonnes.

D'autre part, s'il est encourageant de constater l'accroissement assez marqué des ventes extérieures des produits de la viande, surtout sous la forme de viande fraîche, réfrigérée et congelée, il faut se souvenir que le Québec est fortement dépendant de l'Ouest canadien pour ses approvisionnements de boeuf; le taux d'autosuffisance, pour ce produit, est de seulement 21,8% en 1976.

Enfin, les exportations québécoises proviennent d'un tout petit nombre de producteurs. Par exemple, en 1974, parmi les 1 406 établissements du groupe des aliments et boissons, environ 269 effectuaient des expéditions hors du Québec; 43 de ces 269 établissements avaient fait, à eux seuls, plus de 78,3% de ces livraisons[1].

En résumé, les exportations agro-alimentaires du Québec sont marginales par rapport à celles du Canada et elles le deviennent encore plus depuis quelques années. Elles ne constituent aussi qu'une proportion mineure des expéditions de l'agriculture et des industries alimentaires québécoises et cette proportion tend à baisser. Enfin, elles sont concentrées dans quelques produits, et tout particulièrement dans le secteur laitier pour lequel les marchés étrangers n'apparaissent pas prometteurs, au moins à moyen terme.

En conclusion du chapitre 2, on soulignera que l'accélération des ventes de produits agro-alimentaires québécois se bute à la stagnation actuelle et prévisible de la consommation intérieure et que pour atteindre un tel objectif, il s'avère nécessaire d'accroître les ventes québécoises sur les marchés étrangers. La situation et l'évolution des exportations agro-alimentaires indiquent clairement qu'une telle percée présente un défi considérable tant pour les entreprises que pour les politiques gouvernementales.

2.3.2 Le marché canadien

Si les statistiques du commerce international du Québec sont rares, celles des échanges interprovinciaux sont virtuellement inexistantes. Ici, il faut se contenter de résumer quelques points d'une estimation des ventes de produits alimentaires du Québec dans les autres provinces, présentées dans une étude récente[2].

1) Entre 1967 et 1974, les industries secondaires des aliments et boissons du Québec ont expédié, en moyenne, environ 20% de leurs livraisons vers les autres provinces.

2) Cette proportion est plus du triple de celle que forment les ventes de ces industries à l'extérieur du Canada: 20% par comparaison à 6%.

---

1. Selon une compilation du BSQ.
2. Étude spéciale du MAQ, Québec, février 1978.

3) Cependant, les industries des aliments et boissons expédient couramment vers le reste du Canada une part relative de leurs livraisons nettement inférieure à celle qui prévaut, en moyenne, dans le cas de l'ensemble des groupes manufacturiers québécois. Par exemple, en 1973, ceux-ci exportaient vers les autres provinces 30,3% de leurs expéditions, par rapport à 20,4% pour les aliments et boissons[1].

4) C'est l'Ontario qui absorbait la plus grande partie des expéditions du groupe québécois des aliments et boissons destinées au reste du Canada, suivie par les provinces de l'Ouest et les Maritimes.

5) L'étude précitée du ministère de l'Agriculture du Québec essaie de déterminer le solde des échanges de produits agro-alimentaires du Québec avec les autres provinces. En 1974, la situation aurait été la suivante:

	Solde du Québec en $000 000
Avec l'Ouest:	−$160
Avec l'Ontario:	−$131
Avec les Maritimes:	+$ 82
Déficit net:	−$209

Selon cette étude, le facteur déterminant de ce solde négatif est le déficit de $308 millions dans le commerce de la viande provenant de l'Ouest canadien. Comme les chiffres du MAQ intègrent le groupe majeur du tabac à celui des aliments et boissons, on peut supposer que le déficit réel pour ce dernier groupe est un peu plus élevé, car le Québec a un surplus pour les produits du tabac[2]. En réalité, l'unique secteur de production alimentaire où le Québec avait un solde positif important était, en 1974, celui des produits laitiers.

Ainsi accroître les ventes alimentaires du Québec en augmentant la progression des expéditions vers les autres provinces ne s'avère pas une entreprise plus facile que de hausser les exportations internationales. La place est déjà fort occupée, entre autres par l'Ontario dont le groupe des aliments et boissons constituait, en 1975, plus de 40,6% des livraisons canadiennes dans ce secteur. D'autre part, une telle pénétration se buterait à l'influence contraire des politiques fédérales qui tendent à garder les provinces dans leur spécialisation agricole actuelle: compte tenu de l'importance de la production primaire dans l'orientation du développement du groupe manufacturier des aliments et boissons, une telle stratégie rend encore plus difficile le redéploiement du système agro-alimentaire québécois.

---

1. *La situation économique au Québec-1975, op. cit.*, p. 63.
2. Par exemple, en 1973, le groupe québécois du tabac expédiait plus de 61,7% de ses livraisons vers les autres provinces.

Plus haut, il a été question à la fois de la nécessité d'accroître la présence du système agro-alimentaire dans les marchés extérieurs et des difficultés d'y parvenir. Celles-ci doivent aussi être appréciées à la lumière des renégociations du GATT, d'une part, et de l'évolution de la compétitivité relative du système agro-alimentaire québécois, d'autre part.

2.4 Les nouvelles négociations du GATT

Les nouvelles négociations multilatérales, en matière de commerce international, qui entrent dans leur phase finale à Genève sous l'égide du GATT[1], auront évidemment des répercussions sur les échanges extérieurs du Québec dans le domaine agro-alimentaire.

On sait que, pour la première fois, l'agriculture est formellement à l'ordre du jour des rencontres de Genève. Par ailleurs, depuis la précédente ronde de négociations, connue sous le nom de « Kennedy Round », les barrières non tarifaires se sont multipliées, en guise de compensation aux concessions tarifaires consenties par les pays; l'agriculture et les produits alimentaires ont été particulièrement affectés par le développement de cette forme de protectionnisme.

Un des objectifs majeurs du gouvernement fédéral est d'obtenir de meilleurs accès sur les marchés étrangers pour les ressources naturelles canadiennes, qu'on voudrait cependant voir davantage transformer sur place avant leur exportation; en retour, Ottawa acceptera de baisser ses barrières tarifaires et non tarifaires relativement aux produits manufacturés provenant de l'extérieur[2].

Dans le cadre de cette stratégie générale, le but d'Ottawa, en matière agro-alimentaire, est d'obtenir « une amélioration marquée des conditions d'accès pour les exportations agricoles de façon à ce que le principe des avantages comparatifs joue un rôle plus grand et qu'il y ait une stabilité accrue dans le commerce international[3] ».

Formulé ainsi, un tel objectif ne peut que soulever a priori un consensus. Cependant, il faut rappeler deux aspects importants de la situation canadienne actuelle en matière de commerce international de produits agro-alimentaires:

---

1. Cette nouvelle série de négociations s'appelle communément « Tokyo Round » parce qu'elles ont été amorcées dans la capitale japonaise en 1973.
2. Voir l'analyse que fait R. Oram, « GATT's New Variations of the Stick and Carrot », *The Financial Post*, 4 février, 1978, p. 16.
3. M. Jack Warren, « Le Canada et les négociations commerciales multilatérales », *Le Devoir*, 3 février 1978, p. VI. M.J. Warren est le coordonnateur du gouvernement canadien dans ces négociations.

1) Le Canada est déjà un des pays les moins protectionnistes pour ces secteurs de production, tant en termes de tarifs que de barrières non tarifaires[1].

2) Surtout, environ 70% des exportations agro-alimentaires canadiennes sont concentrées dans les céréales et les oléagineux; le blé, à lui seul, représente, selon les années, entre 40 et 50% de ces exportations.

On peut donc s'attendre à ce que les négociateurs canadiens, en matière agro-alimentaire, accordent la priorité aux exportations de céréales et d'oléagineux. Ils tenteront d'obtenir des concessions pour ces groupes de produits en échange d'un abaissement des barrières canadiennes vis-à-vis les importations de biens manufacturés, agro-alimentaires et autres.

Or, le Québec n'est un exportateur ni dans les céréales, ni dans les oléagineux. Par conséquent, il ne retirera pas de bénéfices des concessions que pourraient obtenir les négociateurs fédéraux pour ces secteurs. Par contre, il est plausible que les efforts des négociateurs fédéraux ne donnent pas la priorité aux groupes de denrées qu'exporte le Québec: ces catégories sont marginales dans le commerce extérieur du système agro-alimentaire canadien; par exemple, en moyenne pour la période 1973-1975, les produits laitiers et les viandes ne formaient, respectivement que 1,8 et 5% des exportations canadiennes d'aliments, de provendes et de boissons[2]. Par ailleurs, il existe le risque que le Québec fasse les frais de l'abaissement des barrières que pourrait concéder le Canada en ce qui a trait à divers produits manufacturés du groupe des aliments et boissons.

En d'autres mots, selon ce scénario, la libéralisation des échanges de produits agro-alimentaires qu'accepterait le Canada pourrait fort bien se traduire pour le Québec par une poussée plus forte des importations sur ses marchés de l'alimentation sans gains compensateurs en terme d'exportations accrues[3]. C'est pourquoi, le gouvernement du Québec et les autres agents du système agro-alimentaire devront suivre de très près la phase actuelle des négociations de Genève et se préparer à faire toutes les représentations nécessaires auprès d'Ottawa.

2.5 La compétitivité de l'agro-alimentaire

Les échanges extérieurs du Québec, dans le secteur agro-alimentaire, évolueront dans un sens favorable en autant que le groupe majeur des aliments et boissons se montrera compétitif face aux industries étrangères, surtout américaines. Il est

---

1. D. Wakid, *Issues and Options in Canadian Agricultural Trade*, Conseil économique du Canada, Ottawa, document de travail, 1973.
2. *Exportations internationales du Québec*, 1975, BSQ, Québec, 1977, tableau IX.
3. Il est toutefois difficile de prévoir l'issue de ces négociations, non seulement parce que le gouvernement fédéral ne tient pas à dévoiler sa stratégie mais aussi parce que l'inclusion de l'agriculture dans ces pourparlers apporte un élément d'incertitude très grand.

possible d'obtenir un indice approximatif de l'évolution de la compétitivité relative d'un secteur en déterminant les changements survenus dans les niveaux de salaire et de productivité du travail au cours d'une période donnée et en les comparant à ceux qu'on observe dans le même secteur d'une économie concurrente.

Il s'agit, bien sûr, d'un portrait partiel de la compétitivité, puisqu'il laisse de côté des variables importantes comme le savoir-faire technologique, l'organisation et la gestion de l'entreprise, etc.

Cependant, il est extrêmement difficile de trouver des mesures adéquates de la compétitivité définie dans son sens le plus large, surtout lorsqu'il s'agit d'établir des comparaisons internationales. La plupart des organismes spécialisés qui traitent de compétitivité sont ainsi amenés à examiner seulement les salaires et la productivité du travail. En autant qu'on se rappelle les limitations inhérentes à cette approche, les risques d'interprétation abusive sont assez faibles. Il faut, enfin, ajouter que l'inclusion d'autres variables explicatives, comme le sens de l'innovation, la qualité de l'organisation et la gestion feraient sans doute apparaître une infériorité comparative sérieuse de l'agro-alimentaire québécois.

2.5.1 L'ensemble des aliments et boissons

Le tableau 8 indique que les gains horaires moyens dans le groupe québécois des aliments et boissons ont dépassé ceux du groupe américain à partir de 1975, tant en valeur courante qu'en dollars de 1961: le rapport (Québec/États-Unis) de ces gains, en valeur constante, est passé de 69,3% en 1961 à plus de 109,5% en 1977. Par contre, la productivité du groupe québécois accuse un retard considérable: alors qu'elle représentait 73,5% de celle du secteur américain en 1961, elle n'en forme plus que 60,5% en 1975. Il faut donc conclure que la compétitivité des industries alimentaires du Québec s'est fortement affaiblie relativement à celles des États-Unis.

La dépréciation du dollar canadien relativement à celui des États-Unis, le premier valant couramment environ 10,5% de moins que le second, ne compense que partiellement cette détérioration de la capacité concurrentielle du groupe québécois. Par exemple, pour retrouver, en 1975, le niveau de compétitivité relative de 1971 face au groupe américain des aliments et boissons, le secteur québécois aurait exigé une dépréciation du dollar canadien d'environ 30%.

Quelques nuances s'imposent. Ce phénomène de la détérioration de la compétitivité du Québec face aux États-Unis ne se limite pas au groupe majeur des aliments et boissons, mais il touche à tous les autres groupes, à l'exception de ceux du métal primaire et des produits métalliques. Cependant, les aliments et boissons se situent parmi les plus affaiblis. D'autre part, ce phénomène n'est pas uniquement québécois: le reste du Canada et surtout l'Ontario sont aussi en perte de compétitivité face aux industries américaines. On peut constater par ailleurs que pour le groupe des aliments et boissons, le Québec et l'Ontario sont restés dans la même situation compétitive l'un face à l'autre entre 1971 et 1975.

Tableau 8

Rapport (Québec/Ontario) et (Québec/États-Unis) des gains horaires moyens des employés rémunérés à l'heure et de la productivité du travail dans le groupe majeur des aliments et boissons, 1961-1977

Gains horaires et productivité du travail	(Québec / Ontario)		(Québec [c] / États-Unis)	
	Dollars courants %	Dollars de 1961[d] %	Dollars courants %	Dollars de 1961[d] %
1- Gains horaires[a]				
1961	93,4	93,4	69,3	69,3
1971	90,1	91,8	83,7	89,2
1974	95,1	96,9	93,7	99,2
1975	94,5	96,4	102,2	106,3
1976	95,2	97,6	108,1	111,6
1977	94,5	96,3	107,4	109,5
2- Productivité du travail (activité manufacturière)[b]				
1961	—	92,7	—	73,5
1971	—	81,6	—	65,3
1974	—	84,5	—	63,4
1975	—	84.0	—	60.5

Source: P. Lamonde et Y. Martineau, *La compétitivité du secteur de la fabrication au Québec*, rapport soumis au ministre d'État au Développement économique, Québec, novembre 1977, tableaux 6 et A-2, p. 25 et 67.

a) Pour toutes les années, sauf 1977, il s'agit de la donnée de juin; en 1977, c'est la donnée d'avril qui a servi; par gains horaires moyens, on entend la rémunération brute des travailleurs rémunérés à l'heure; ils ne comprennent pas la cotisation des employeurs aux divers systèmes de bénéfices sociaux.

b) Ici la productivité du travail est définie comme le rapport entre la valeur ajoutée selon l'activité manufacturière et le nombre d'heures-hommes de travail des ouvriers de la production; cette valeur ajoutée a été exprimée en dollars constants de 1961 au moyen d'indices dégonfleurs, provenant du modèle Wharton, pour les États-Unis, et du modèle Candide, pour le Québec et l'Ontario.

c) Le rapport (Québec/États-Unis) a été calculé sans que la monnaie américaine n'ait été convertie en dollars canadiens.

d) Les gains horaires moyens en valeur constante ont été calculés à partir de l'indice général des prix à la consommation pour Montréal, pour Toronto et pour les États-Unis, respectivement.

2.5.2 Neuf industries alimentaires

Le groupe majeur des aliments et boissons comprend plusieurs industries différentes et il est souhaitable d'en faire une analyse plus désagrégée. Or, une étude de la compétitivité relative des industries manufacturières de l'ensemble du Canada, faite à un niveau plus fin que celui des groupes majeurs et portant sur la période 1966-1975, a été effectuée récemment par The Conference Board in Canada[1].

Bien que cette étude n'examine que l'ensemble du Canada, ses résultats, au moins en ce qui a trait aux industries alimentaires, sont transposables au Québec. En effet, l'évolution des gains horaires et de la productivité, pour l'ensemble du groupe majeur des aliments et boissons, a été assez semblable au Québec et dans le Canada pris globalement, comme l'indique le tableau 9. Tout au plus constate-t-on une légère baisse de la compétitivité comparative du Québec, due surtout à la période 1961-1971.

Tableau 9

Rapport (Québec/Canada) des gains horaires moyens des employés rémunérés à l'heure et de la productivité du travail selon l'activité manufacturière, dans le groupe majeur des aliments et boissons, 1961-1977

Années	Rapport (Québec/Canada)	
	Gains horaires moyens en dollars courants %	Productivité du travail %
1961	97,5	102,9
1971	96,9	98,1
1975	97,7	97,1
1977	95,6	—

Source: Statistique Canada, 72-002, 72-003 et 31-203.

Le tableau 10 donne l'évolution comparative des gains horaires et de la productivité du travail dans neuf industries alimentaires canadiennes et américaines, pour la période 1966-1975.

1. J.G. Frank et alii, *Assessing Trends in Canada's Competitive Position: the Case of Canada and the United States*, The Conference Board in Canada, Ottawa, novembre 1977, 148 p.

Gain horaires

Chacune des neuf industries alimentaires canadiennes du tableau 10, a connu une progression des gains horaires beaucoup plus rapide que celle qui a prévalu aux États-Unis. Trois industries avaient déjà dépassé le niveau américain en 1975 et il est probable que c'est le cas maintenant pour plusieurs autres.

Ce mouvement de rattrapage n'est pas limité aux industries alimentaires mais il est généralisé à toute l'économie; il ne date pas des dernières années mais constitue une tendance remontant à une trentaine d'années. Cependant, quelle que soit la durée de ce mouvement, ce qu'il importe de retenir c'est que ni les industries alimentaires ni les autres industries canadiennes n'utilisent désormais une main-d'oeuvre sous-rémunérée par rapport à celle des États-Unis.

Productivité du travail

Certaines industries alimentaires canadiennes ont bénéficié d'un rattrapage important de ce point de vue: la transformation du poisson, la fabrication de biscuits, les boulangeries, la fabrication de boissons gazeuses. D'autres, au contraire, ont vu leur productivité reculer relativement à celle des industries américaines: l'abattage et le conditionnement de la viande, les brasseries et la préparation de fruits et de légumes. Enfin le rapport (Canada/États-Unis) de la productivité se situe à un niveau très bas pour l'industrie laitière et la fabrication de confiseries.

Ainsi, le portrait d'ensemble qui se dégage n'indique pas une nette tendance au rattrapage: en fait, pour l'ensemble des neuf industries, le rapport (Canada/États-Unis) est passé de 72% en 1967 à 69% en 1974, alors que pour la totalité des 33 industries manufacturières représentées dans l'échantillon, ce rapport a progressé de 62 à 77% entre 1967 et 1974.

Compétitivité

Un indice de l'évolution de celle-ci est fourni par l'évolution du rapport (Canada/États-Unis) des gains horaires et de la productivité, respectivement. Comme le démontre le tableau 11, quatre des neuf industries ont subi une forte baisse de compétitivité face aux concurrents américains, deux autres ont connu une diminution moins forte mais tout de même substantielle et seulement trois ont renforcé leur capacité concurrentielle[1].

Ces chiffres sont préoccupants, mais la réalité l'est sans doute davantage. En effet, la compétitivité relative des industries canadiennes, telle qu'elle se dégage des tableaux 10 et 11, est sans doute surestimée pour les raisons suivantes:

---

1. Les notes en bas du tableau 11 expliquent les critères retenus pour classer les industries dans l'une ou l'autre des trois catégories.

1) La mesure de la productivité du travail utilisée dans l'étude du Conference Board, soit la valeur ajoutée par heure-homme, inclut la contribution du facteur capital. Le rapport (Canada/États-Unis) de la productivité du travail ainsi définie ne comporterait pas de biais seulement si le quotient (capital/travail) avait évolué au même rythme dans les industries américaines et canadiennes. Or, pour l'ensemble du groupe majeur des aliments et boissons, non seulement le quotient (capital/travail) est plus élevé au Canada, mais il a progressé plus vite qu'aux États-Unis entre 1967 et 1974[1]. Par conséquent, la mesure utilisée surestime la productivité relative canadienne.

Tableau 10

Gains horaires moyens des employés rémunérés à l'heure et productivité du travail, selon l'activité totale, dans diverses industries du groupe majeur des aliments et boissons, Canada et États-Unis, 1966-1975

Industries des aliments et boissons[a]		Rapport (Canada/États-Unis)			
		Gains horaires moyens[b]		Productivité du travail[c]	
Nom	Code de la CAE	1966 %	1975 %	1967 %	1974 %
Abattage et conditionnement de la viande	(1011)	71,0	96,0	147,0	85,0
Industrie laitière	(104)	73,0	105,0	61,0	59,0
Industrie de la transformation du poisson	(102)	65,0	103,0	45,0	69,0
Fabricants de biscuits	(1071)	66,0	89,0	44,0	58,0
Boulangeries	(1072)	67,0	92,0	70,0	108,0
Fabricants de confiseries	(1081)	68,0	94,0	43,0	46,0
Brasseries	(1093)	68,0	91,0	80,0	66,0
Fabricants de boissons gazeuses	(1091)	80,0	118,0	74,0	94,0
Préparation de fruits et de légumes	(103)	69,0	95,0	127,0	101,0

Source: J.G. Frank et alii, *Assessing Trends in Canada's Competitive Position: The Case of Canada and the United States*, The Conference Board in Canada, Ottawa, 1977, p. 26

1. J.G. Frank et alii, *op. cit.* p. 11.

a) Le groupe majeur des aliments et boissons n'est pas complètement représenté par ces neufs industries puisqu'il manque les suivantes: conditionnement de la volaille (1012), meunerie et fabrication de céréales de table (105), fabrication d'aliments pour les animaux (106), traitement du sucre de canne et de betterave (1082), moulins à huile végétale (1083), traitement de produits alimentaires divers (1089), distilleries (1092), producteurs de vin (1094). Ces industries n'étaient pas incluses dans l'étude du Conference Board.
b) Les gains américains sont exprimés en dollars canadiens, à partir du taux de change prévalant à chaque année donnée.
c) La productivité est mesurée par la valeur ajoutée par heure-homme, selon l'activité totale; la valeur ajoutée américaine est calculée à partir des prix canadiens.

Tableau 11

Changement dans la compétitivité relative de neuf industries agro-alimentaires canadiennes face à celles des États-Unis, entre 1966 et 1975

Industries des aliments et boissons	Compétitivité		
	Hausse[a]	Baisse[b]	Forte baisse[c]
Abattage et conditionnement de la viande			X
Industrie laitière			X
Industrie de la transformation du poisson	X		
Fabricants de biscuits	X		
Boulangeries	X		
Fabrication de confiseries		X	
Brasseries			X
Fabrication de boissons gazeuses		X	
Préparation de fruits et légumes			X

Source: tableau 10.
a) Le rapport (Canada/États-Unis) de la productivité croît plus vite que celui des gains horaires.
b) Le rapport (Canada/États-Unis) des gains horaires progresse plus rapidement que celui de la productivité.
c) Le rapport (Canada/États-Unis) augmente pour les gains horaires mais diminue pour la productivité.

N.B. En a) et b), la croissance du rapport (Canada/États-Unis) est mesurée par le taux de variation annuel moyen selon la méthode de l'intérêt composé, pour chacune des deux périodes (1966-1975, dans le cas des gains horaires, 1967-1974, dans celui de la productivité).

2) Un deuxième facteur probable de surestimation du rapport (Canada/États-Unis) de la productivité, bien que moins important, est le choix de la période: si l'étude du Conference Board avait pu porter sur les années 1967-1975 plutôt que 1967-1974, le rapport (Canada/États-Unis) aurait été un peu plus bas probablement, parce qu'aux États-Unis, l'année 1974 a été anormalement mauvaise du

point de vue de la productivité. De 1974 à 1975, celle-ci a augmenté, généralement, plus vite dans l'économie américaine que dans celle du Canada.

Est-il besoin de signaler que ces tendances augurent fort mal tant pour les marchés extérieurs qu'intérieurs des industries alimentaires québécoises? En particulier, les produits de la viance et du lait, qui constituent nos principales denrées d'exportation, auront de plus en plus de difficultés à se vendre sur les marchés américains à des prix compétitifs.

2.6 Conclusion

Ce chapitre a examiné les marchés intérieurs et extérieurs du système agro-alimentaire québécois. Il a permis de dégager un certain nombre de problèmes préoccupants:

1) Pour les produits dont la demande est dynamique, le degré d'auto-approvisionnement est non seulement très bas mais il tend à baisser depuis quelques années.

2) En 1976, la part relative des exportations internationales du système agro-alimentaire québécois est marginale par rapport au total canadien: elle n'est que de 7,8%. De plus elle est inférieure à ce qu'elle était en moyenne entre 1970 et 1974.

3) Les exportations sont faites par un tout petit nombre de firmes: en 1974, 3% des établissements du groupe des aliments et boissons ont fait, à eux seuls, 78,3% des livraisons de produits alimentaires hors du Québec.

4) Du point de vue du commerce interprovincial de produits agro-alimentaires, le Québec affiche un fort déficit global. L'expansion plus rapide des ventes québécoises dans les autres provinces est un objectif souhaitable mais difficile à réaliser, car la concurrence est forte, surtout de la part de l'Ontario.

5) Les nouvelles négociations du GATT risquent, pour le système agro-alimentaire québécois, de n'apporter que peu de bénéfices en terme de nouveaux marchés potentiels mais, par contre, d'accroître la pénétration des produits étrangers dans le marché québécois. La stratégie fédérale de négociations doit donc être suivie de très près.

6) Depuis 1971, la compétitivité des industries alimentaires du Canada et du Québec s'affaiblit face aux concurrents américains. En d'autres mots, les produits agro-alimentaires québécois vont avoir tendance à s'écouler de plus en plus difficilement aux États-Unis et les denrées américaines prendront une part croissante du marché intérieur.

En soi, cette évolution franchement défavorable permet de conclure que le système agro-alimentaire québécois, laissé à ces tendances, va s'affaiblir, perdre des marchés et créer ainsi un chômage considérable dans les prochaines années.

Le redressement de la situation n'ira pas de soi et se butera à des obstacles considérables. Surtout, il exige une prise de conscience de tous les partenaires de l'agro-alimentaire de même qu'une action commune.

La problématique que ce rapport veut esquisser ne serait pas complète si elle n'intégrait pas une analyse des circuits commerciaux: ceux-ci subissent des changements qui ont de grandes répercussions en amont, sur la transformation et la production primaire. On verra que ces répercussions aggravent les difficultés qui confrontent le système agro-alimentaire du point de vue de ses marchés.

CHAPITRE 3

Le commerce alimentaire: un réseau en mutation

LE COMMERCE ALIMENTAIRE: UN RÉSEAU EN MUTATION

Le diagramme 2 présente les principaux flux de la distribution des produits agricoles et alimentaires du Québec. Ainsi, en 1973, 74% de la production agricole québécoise servait d'intrants aux industries de transformation du Québec, 23% allait directement aux consommateurs et seulement 3% desservait des marchés extérieurs au Québec. Le commerce de gros et de détail s'interpose entre, d'une part, la production agricole québécoise, les importations provenant de l'extérieur du Québec, les industries de transformation, et d'autre part, les consommateurs québécois; il constitue en lui-même un sous-système d'une grande complexité.

Si dans cette section il sera surtout question du commerce de gros et de détail, il ne faut pas oublier que d'autres composantes du réseau de distribution jouent un rôle significatif. En amont, il y a les plans conjoints qui organisent l'offre d'un produit primaire et renforcent le pouvoir de négociation des agriculteurs face aux industries de transformation et aux commerçants de gros et de détail. De plus, divers intermédiaires structurent les modes d'écoulement des produits échangés avec l'extérieur du Canada: il s'agit des services spécialisés à l'importation et à l'exportation.

Ce chapitre analyse d'abord certaines conséquences de la montée des chaînes d'alimentation; ensuite, il se penche sur quelques changements survenus dans la demande et qui, tout en se répercutant d'abord dans le circuit commercial, ont un impact considérable sur les activités de production et de transformation. On peut considérer ce chapitre comme le plus important de ce rapport.

Diagramme 2

Flux de distribution des produits agricoles et alimentaires, Québec, 1973

Source: Adaptation du diagramme 1 du rapport *Le Système agriculture-alimentation du Québec. Vers un plan de développement intégré*, MAQ, Québec, 1974, p. 42.

Note : Les pourcentages sont calculés à partir des valeurs établies sur la base des prix à la production.

3.1 La montée des chaînes d'alimentation...

Depuis 25 ans, la part relative des chaînes d'alimentation dans les ventes totales des épiceries et épiceries-boucheries au Québec a considérablement augmenté, passant de 25,6% en 1951 à 42,5% en 1976. Sauf au cours de la période 1961-1966, cette proportion s'est accrue à chaque période quinquennale (tableau 12). Le taux de croissance annuel moyen de la part des chaînes s'est établi ainsi:

	Taux annuel moyen en %
1951-1956:	4,0
1956-1961:	2,2
1961-1966:	−0,1
1966-1971:	3,0
1971-1976:	1,2

Si on fait l'hypothèse que cette part continuera à croître au taux de la période 1971-1976 (+1,2% par an) jusqu'en 1986 — ce qui constitue une supposition assez conservatrice — le pourcentage du marché détenu par les chaînes atteindrait 48%, cette année-là, pour ne laisser que 52% aux indépendants. Alternativement, si on postule que c'est le taux de croissance annuel moyen de la période 1966-1976 qui prévaudra entre 1976 et 1986, soit 2,1%, la proportion des ventes accaparée par les chaînes s'établirait à 52,3% en 1986.

La montée des chaînes s'est faite surtout au détriment des indépendants non affiliés qui, en 1976, ne desservaient plus que 17,8% du marché de l'épicerie au Québec. Ce phénomène a incité un nombre grandissant d'épiciers indépendants à s'affilier à des groupements. En 1976, ceux-ci contrôlaient 39,7% des ventes[1]. Actuellement, environ 80% du commerce de détail des épiceries et épiceries-boucheries, est accaparé par deux grandes chaînes et trois groupes principaux d'indépendants affiliés.

1. La proportion du marché desservi par les coopératives, classées ici avec les détaillants affiliés, était de 3,4% cette année-là.

Tableau 12

Part relative des chaînes d'alimentation et des indépendants dans les ventes totales des épiceries et épiceries-boucheries au Québec, 1951-1976

Années	Chaînes d'alimentation[a] %	Indépendants[b] %	Total %
1951	25,6	74,4	100,0
1956	31,1	68,9	100,0
1961	34,7	65,3	100,0
1966	34,6	65,4	100,0
1971	40,1	59,9	100,0
1976	42,5	57,5	100,0

Source: étude spéciale du MIC, décembre 1977.

a) Une chaîne d'alimentation, selon Statistique Canada, est une entreprise possédant au moins quatre points de vente au détail dans un même genre de commerce et sous la même propriété légale.

b) Inclut ici la part relative des coopératives de consommation. Les indépendants peuvent être affiliés ou non à un groupe, dont l'une des principales activités est l'approvisionnement en commun.

3.2 ...Et ses répercussions

Ces changements structurels se répercutent sur les producteurs agricoles et surtout sur les industries de transformation alimentaires, en plus évidemment d'affecter le commerce de détail de diverses façons.

3.2.1 Le pouvoir penche du côté des acheteurs

L'émergence des cinq groupes majeurs a fait basculer le pouvoir de négociation du côté des acheteurs au détriment des fournisseurs, dans le commerce de gros de produits alimentaires: celui-ci est ainsi devenu monopsonique. Cette force des acheteurs se traduit en particulier par une capacité d'obtenir, des pourvoyeurs, non seulement des prix bas mais aussi des concessions sous forme de divers escomptes pouvant atteindre une proportion appréciable du prix de vente[1]. Si les grandes entreprises fournisseuses sont assez fortes financièrement pour supporter ces concessions, il n'en va nécessairement pas de même des PME québécoi-

1. Escomptes au comptant, au volume et sous forme de publicité coopérative. Ces trois types d'escomptes agrégés varient ordinairement, semble-t-il, entre un minimum de 4% du prix de gros et un maximum de 10% (selon une étude spéciale du MIC, décembre 1977).

ses. Celles-ci peuvent se trouver assez fréquemment face au dilemme d'accorder des escomptes substantiels ou de perdre une partie de leur marché. Dans l'un et l'autre cas, c'est leur équilibre financier qui risque d'être affaibli.

Or, le groupe majeur des aliments et boissons, au Québec, se caractérise par la présence d'un grand nombre de très petits établissements. En 1973, près de 92% des établissements de ce secteur avaient moins de 99 employés et produisaient 29% de la valeur ajoutée du groupe. À l'inverse, seulement 1% du nombre total comptaient 500 employés et plus tout en étant responsables de 34% de la valeur ajoutée. Ainsi, de nombreuses PME québécoises peuvent être mises dans une position précaire sur le marché du commerce de gros par une structure d'escomptes défavorable.

Par ailleurs, en autant que les producteurs primaires ont pu organiser divers plans conjoints, ils ne sont pas aussi démunis que les PME de la transformation face aux cinq grands groupes du commerce de gros. Mais, à leur tour, les plans conjoints, situés en amont des industries de transformation, constituent pour les PME isolées une contrainte supplémentaire: l'organisation collective de l'offre de produits primaires oblige celles-ci à payer un prix assez élevé pour leurs intrants, alors que leur prix de vente des produits transformés est maintenu à un niveau relativement bas par le pouvoir monopsonique des gros acheteurs.

3.2.2 Une exigence majeure: la qualité du produit

La concurrence très vive que se livrent les chaînes d'alimentation et les groupements d'indépendants conduit les uns et les autres à exprimer des exigences de plus en plus fortes concernant la qualité des produits qu'ils achètent[1]. Faute de personnel spécialisé, d'équipement et de moyens financiers suffisants, un grand nombre de PME québécoises, dans les industries de transformation, n'exercent pas ou très peu de contrôle de qualité.

À ces faiblesses s'ajoutent de sérieuses failles dans le système gouvernemental québécois actuel d'inspection. Ces failles se retrouvent à tous les niveaux de la chaîne production-transformation-distribution et couvrent un grand nombre de produits périssables[2]. Ainsi, plutôt que de contribuer à inciter les petits producteurs à se préoccuper de la qualité de leurs produits, le système gouvernemental québécois d'inspection tend à perpétuer le handicap de ces fabricants relativement aux exigences des chaînes et des groupes d'épiciers en matière de qualité.

---

1. Qualité réelle mais aussi qualité dans l'apparence du produit: couleur, emballage, forme, etc. En fait, cette compétition par la qualité, réelle ou non, est une modalité de la stratégie de différenciation du produit, qu'on retrouve dans les marchés à concurrence monopolistique.
2. *Sondage auprès des entreprises et institutions sur l'identification des besoins du secteur agro-alimentaire au Québec*, enquête faite par COGEM pour le MAQ, 1975-1977, secteur: *Distribution*. Cette enquête a été faite auprès d'un grand nombre de représentants des industries alimentaires et de divers autres organismes intéressés par ce secteur.

La mise en place d'un système plus exigeant et efficace d'inspection gouvernementale s'impose donc. Du côté des PME, il est nécessaire d'augmenter le contrôle de la qualité; cela pourrait se faire par l'association de PME en groupements d'intérêt, la gestion conjointe d'un système de contrôle, la création de laboratoires mixtes, etc.

3.2.3 Des distorsions dans la juste concurrence

La vive lutte que se font chaînes d'alimentation et groupements d'indépendants n'a pas que des répercussions en amont mais entraîne certaines pratiques qui sont contraires à celles d'une juste concurrence.

On a érigé toutes sortes de barrières pour empêcher les épiciers indépendants d'avoir accès aux centres commerciaux de dimension moyenne ou grande. Par exemple, selon l'Association des détaillants en alimentation du Québec, « il existe une pratique condamnable qui consiste, pour les grandes chaînes et les développeurs, à acheter les terrains où les concurrents potentiels pourraient s'établir et à les revendre avec des clauses restrictives quant au type de construction pouvant s'y établir[1] ».

On estime que les supermarchés des grandes chaînes accaparent présentement près de 93% des ventes totales des épiceries et épiceries-boucheries dans les centres commerciaux, ne laissant que 7% aux indépendants. Dans les centres moyens (comptant entre 16 et 30 magasins), la part relative de ceux-ci n'est que 4,9%; dans les grands centres (30 magasins et plus), elle est pratiquement nulle (0,2%).

Une autre pratique dont se plaignent les indépendants est celle qui consiste, de la part des grandes chaînes, à vendre une catégorie de produits à un prix très inférieur au niveau normal, de façon à attirer une clientèle nouvelle. Cette tactique peut conduire les indépendants, surtout non affiliés, à des pertes intolérables[2].

Au-delà de la mutation structurelle que subissent les épiciers, le commerce alimentaire de détail est confronté à des changements dans le comportement et le goût des consommateurs. Ces changements se répercutent aussi, en amont, sur les producteurs et transformateurs.

3.3 Changements dans la demande

L'accroissement des revenus, la baisse de la taille des ménages et, surtout, la hausse du taux de participation des femmes au marché du travail ont fait apparaî-

1. Mémoire de l'ADA soumis au Comité d'étude sur le fonctionnement de l'évolution du commerce au Québec, en 1977: *Représentation auprès du Comité d'Étude sur le Fonctionnement et l'Évolution du Commerce au Québec*, p. 19. Une copie de ce mémoire a été remise aux auteurs du présent rapport par l'exécutif de l'ADA en janvier 1978.
2. Ibid.

tre plusieurs changements importants dans la demande. Ici, on en discutera de trois:

1) La montée de la part relative du sous-secteur hôtels-restaurants-institutions (HRI) dans les ventes totales faites dans le secteur alimentaire;

2) À l'intérieur du sous-secteur HRI la progression très rapide de ce qu'il est convenu d'appeler la néo-restauration (par exemple, les groupes McDonald's, Kentucky Fried Chicken, etc.);

3) La croissance rapide de la consommation des mets préparés et congelés dans l'alimentation au foyer.

3.3.1 Le dynamisme du sous-secteur HRI

En 1976, la part relative de ce sous-secteur dans les ventes totales faites dans le secteur alimentaire était de 27,5% comme nous l'avons vu dans le tableau 2 (chapitre 1). Si on tient compte des ventes de produits non alimentaires dans les épiceries et épiceries-bouchers, la part des HRI était de 25%. Selon une étude récente, cette part, à son rythme actuel d'augmentation, pourrait passer de 25% en 1976 à 34% en 1986[1].

La composante institutionnelle du sous-secteur HRI (écoles, hôpitaux, prisons, etc.) n'apparaît pas, en général, comme un marché alimentaire attrayant, si surprenant que cela puisse paraître: « Le secteur institutionnel public et para-public pose encore un problème grave pour les manufacturiers. La demande dans ce secteur est fractionnée (...) Les politiques de paiement sont souvent encore déplorables (...)[2] ».

En conséquence, ce sont surtout de petits distributeurs qui restent intéressés par ce marché et, pour la plupart, ils ne donnent aucune considération à la promotion des produits alimentaires québécois. Sur ce marché considéré comme posant des difficultés particulières, le premier critère de ces grossistes est l'offre financière du fabricant (prix, escomptes). L'absence, jusqu'à l'an dernier, de toute politique d'achat chez nous de la part du gouvernement québécois ne pouvait qu'encourager ces intermédiaires à conserver les mêmes règles du jeu. Il faut ajouter, enfin, que la nouvelle politique d'achat ne se fait pas encore sentir, semble-t-il, dans le marché institutionnel.

Dans les hôtels et les restaurants classiques, la première norme d'achat de fournitures demeure aussi d'ordre financier (prix et escomptes). La prépondérance de cette norme chez les distributeurs qui desservent ces commerces désavantage les PME québécoises au profit des grands fabricants, souvent localisés hors du Québec. Surtout, ces distributeurs sont, pour la plupart, membres de grands

---

1. Il s'agit des ventes au détail. Si on avait plutôt tenu compte des ventes de gros, la part relative des HRI serait inférieure, mais sa croissance, évidemment, aurait été la même.
2. Selon le rapport préliminaire d'une étude spéciale du MIC, décembre 1977, non publiée, p. 206. Ce problème a aussi été soulevé dans le rapport COGEM, *Sondage auprès des entreprises...*, *op. cit.*, secteur: *Distribution*.

groupements d'achat pancanadiens, dont le centre de décision est situé ailleurs qu'au Québec et pour lesquels les petits et moyens fabricants du Québec comptent peu[1].

Ainsi, d'une façon générale, dans ce marché en croissance que constitue le sous-secteur HRI, les producteurs québécois sont en position de faiblesse et ne peuvent pas profiter pleinement de l'expansion de la demande.

3.3.2 La progression de la néo-restauration

Commencée en retard par rapport aux États-Unis, l'expansion de la néo-restauration est actuellement très forte au Québec. La croissance annuelle du nombre de restaurants de ce type et celle de leurs ventes font du Québec un des marchés les plus dynamiques au monde depuis 1972. Cette progression se fait au détriment des épiciers et des restaurants classiques. On peut aussi s'attendre à ce que la néo-restauration entre dans le marché institutionnel, comme aux États-Unis, si les tendances actuelles persistent.

Pour les entreprises de la néo-restauration, qui fonctionnent le plus souvent selon le principe du franchisage, la politique d'achat est très centralisée. Les critères de choix des fournitures sont, la plupart du temps, le prix, les escomptes, mais aussi la qualité et la régularité des approvisionnements. De nouveau, les PME québécoises sont handicapées face à des concurrents canadiens et même américains de plus grande taille.

3.3.3. Popularité croissante des mets congelés

Plusieurs facteurs font augmenter rapidement la part relative des mets congelés dans l'alimentation tant au foyer qu'à l'extérieur: taux croissant de la participation des femmes à la main-d'oeuvre, qualité de ces aliments, moins grande perte, etc.

Au Canada, les ventes de mets congelés dans les magasins d'alimentation ont atteint $700 millions en 1977; elles croissent au taux annuel moyen de 15%[2]. Du côté du sous-secteur HRI, les ventes de produits congelés sont du même ordre de grandeur en 1977 et progressent au rythme annuel de 20%. Le Québec, avec 27% de la population canadienne, affiche un retard puisque sa part relative dans ces ventes totales de $1,4 milliards ne s'établit qu'à 21%. Étant donné la similitude du comportement des consommateurs québécois et canadiens en général, on peut s'attendre à ce que ces ventes augmentent très vite au Québec dans les prochaines années.

---

1. À ce sujet, voir *Analyse et synthèse de l'industrie des aliments congelés*, préparé pour le MIC par Lamb, Guay, 1977, chapitre VII (« La distribution »), p. 110. Ce chapitre traite de l'ensemble du secteur de la distribution alimentaire et non pas seulement celle de produits congelés.
2. Les chiffres cités dans cette section excluent la crème glacée. Ils proviennent de: *Analyse et synthèse de l'industrie des aliments congelés*, *op. cit.*, « Sommaire », p. 1-10, et chapitre VI et VII, p. 93-125.

Du point de vue du commerce de détail, l'expansion des ventes de mets congelés s'est faite au profit des chaînes d'alimentation. Celles-ci font environ 72% de ces ventes actuellement. Les épiciers indépendants sont handicapés par un manque d'équipement d'entreposage (congélateurs) appropriés et ils ne peuvent donc offrir un choix varié. En moyenne, la part relative des mets congelés dans les ventes totales d'une succursale d'une grande chaîne d'alimentation s'établit à 5,8% par rapport à seulement 1,8% pour un indépendant affilié. Il semble cependant que les grands groupes d'épiciers affiliés visent à corriger cette lacune le plus rapidement possible.

Mais, c'est du côté de la production que le retard québécois est le plus préoccupant. En effet, la production de mets congelés au Québec est très faible: en 1977, la part du Québec dans la production canadienne n'était que de 9%. Trois entreprises, de taille moyenne, polarisaient à peu près 60% des expéditions québécoises; le reste se répartissait entre 22 petites firmes. La sous-production est particulièrement frappante dans le secteur des légumes.

En fait, le marché canadien et québécois des mets congelés est dominé par de grandes firmes multinationales, localisées en bonne partie en Ontario et, à un moindre degré, dans les Maritimes; elles ont tendance à s'approvisionner, pour leurs intrants primaires, dans ces mêmes provinces. Ainsi, la montée de ce type d'aliments, dans la consommation québécoise, si les tendances actuelles se poursuivent, risquent de profiter très peu aux producteurs primaires et secondaires du Québec, d'accroître les importations provenant du reste du Canada et, donc, de diminuer le degré d'auto-approvisionnement du Québec en matière agro-alimentaire.

Cependant, si l'agriculture québécoise voulait profiter d'une croissance de la production des mets congelés, elle devrait s'adapter aux exigences des transformateurs, qui requièrent des variétés de produits très spécifiques et qui, par ailleurs, n'utilisent que des intrants très frais.

On a annoncé récemment qu'une entreprise multinationale importante, par le biais d'une petite succursale québécoise, va accroître sa production de mets congelés au Québec (lasagne, macaroni et sauce)[1]. Bien qu'il s'agisse d'un développement souhaitable, ce n'est qu'un tout premier pas dans un ratrappage qui devra être beaucoup plus important; comme le souligne une étude faite pour le MIC:

> À moins que le Québec puisse se doter d'une entreprise de grande taille, son rôle dans le marché canadien restera toujours secondaire. Un avantage est que s'établissent, autour de ces grandes industries, des fournisseurs de petite et moyenne importance, qui ne sont pas reliés directement avec l'alimentation surgelée tels que: fournisseurs d'équipement, de matériel de fabrication, etc. Elles constituent donc des pôles de développement[2].

---

1. B. Dunn, « Quebec Centre of Frozen Food Push », *Montreal Star*, 7 février 1978.
2. *Analyse et synthèse de l'industrie des aliments congelés, op. cit.*, p. 100.

3.4 À la recherche du sens de l'innovation

Ainsi, des changements importants se sont produits ou sont en voie de se réaliser dans le commerce de gros et de détail et ils entraînent d'autres innovations dans les activités d'amont. De nouveaux produits, des méthodes nouvelles de production, de conditionnement et de transformation, de nouveaux modes d'emballage et de transport, des exigences accrues en matière de qualité des aliments viennent bouleverser le système agro-alimentaire québécois. Ce qui frappe le plus dans cet examen, c'est, apparemment, la faible capacité d'adaptation et d'innovation de nombreux producteurs québécois.

Une partie croissante des marchés dynamiques risque de leur échapper de plus en plus, au profit des grandes entreprises dont plusieurs sont localisées hors du Québec. L'extrapolation des tendances actuelles conduit à la conclusion que le degré d'auto-approvisionnement en produits agro-alimentaires est appelé à diminuer au cours des prochaines années, si rien n'est fait pour redresser cette situation.

Une deuxième constatation, c'est que les épiciers indépendants, confrontés aux innovations et aux défis provenant des grandes chaînes d'alimentation, ont su, pour leur part, réagir positivement aux changements et amorcer un processus d'adaptation assez efficace. La constitution de groupements d'indépendants et leurs renforcement rapide dans les années 1960 constituent un phénomène remarquable.

Le Québec est la seule province où les indépendants ont encore une part de marché supérieure à 50%. Avec la Colombie-Britannique, c'est aussi celle où le taux de croissance annuel moyen de la part des chaînes a été le plus bas entre 1971 et 1976 (tableau 13); si on considère qu'en Colombie-Britannique, la proportion des ventes accaparée par les chaînes est déjà de 60,6% en 1976, par rapport à 42,5% au Québec, on peut se rendre compte jusqu'à quel point le rôle des groupes d'indépendants a été important ici. L'organisation de ces groupes constitue un exemple d'une innovation structurelle pour les PME de la transformation; celles-ci auraient avantage à constituer des groupements d'intérêt de façon à mettre en commun leurs efforts pour diverses fonctions: exportation, contrôle de la qualité, etc.

Tableau 13

Part relative des chaînes dans les ventes totales des épiceries et épiceries-boucheries par province canadienne, 1971-1976

Provinces	Part des chaînes		Taux de croissance annuel moyen de la part des chaînes
	1971	1976	1971-1976
	%		%
Provinces de l'Atlantique	36,3	49,9	6,6
Québec	40,1	42,5	1,2
Ontario	64,4	70,1	1,7
Manitoba	58,3	64,9	2,2
Saskatchewan	47,4	55,3	3,1
Alberta	58,4	68,2	3,2
Colombie-Britannique[a]	57,9	60,6	0,9
Canada	**53,3**	**58,6**	**1,9**

Source: Étude spéciale du MIC, décembre 1977.

a) Inclut le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest.

Bien sûr, les indépendants n'ont pas réussi à enrayer complètement la montée des chaînes, qui continuent à avancer lentement et de façon continue. Cependant, on peut estimer qu'ils pourraient conserver une part majoritaire du marché des épiceries et épiceries-boucheries, si le gouvernement instaurait une politique d'aide appropriée; tout particulièrement, une réglementation devrait faciliter l'accès des indépendants aux centres commerciaux.

D'autre part, l'analyse a permis de constater qu'aucun des cinq grands groupes d'achat dans le commerce de gros n'a une politique d'achat préférentiel en faveur des produits québécois. On s'approvisionne là où les prix, les escomptes, la qualité du produit et la régularité des livraisons sont les meilleurs.

Pourtant les éléments structurels de base d'une politique de promotion des denrées québécoises sont présentes dans le circuit commercial:

1) Les trois principaux groupements d'indépendants sont contrôlés par des intérêts québécois;

2) Le secteur coopératif est présent dans le commerce de gros et de détail en plus de l'être à tous les niveaux du système agro-alimentaire;

3) Le marché du secteur public et para-public, bien qu'il ne représente qu'environ 3 à 4% de la consommation alimentaire du Québec, peut offrir un débouché substantiel pour certains produits.

Mais, en l'absence d'un accord de tous les partenaires pour promouvoir l'achat de produits québécois, il serait irréaliste de croire que les distributeurs du système agro-alimentaire vont se donner eux-mêmes un tel programme. Dans cette optique, le gouvernement du Québec s'est engagé à appliquer une politique d'achat pour les secteurs public et para-public.

CHAPITRE 4

Objectifs de développement proposés par certains organismes

OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT PROPOSÉS PAR CERTAINS ORGANISMES

Certains organismes privés et publics ont fait des diagnostics qui, à plusieurs égards, rejoignent celui qui a été proposé dans les trois premiers chapitres de ce rapport. Ils ont aussi suggéré des objectifs de développement et des stratégies pour les réaliser. Ce chapitre a pour but de faire une revue, évidemment incomplète, de quelques-unes de ces propositions. La première partie traite de celles qui suggèrent des objectifs et des stratégies qui se rapportent à l'évolution globale de l'agro-alimentaire considéré comme un système. Les parties suivantes examinent les suggestions qui touchent à un secteur en particulier: la production agricole, la transformation alimentaire, le commerce de gros et de détail...

Cependant il n'est pas question dans ce chapitre, ni d'ailleurs dans les autres, de définir des objectifs et une politique de développement. C'est l'affaire des participants à la conférence que de tenter d'en arriver à certains consensus initiaux à ce sujet. Ici, le but visé est simplement de faire le point sur diverses prises de position et de faciliter le dialogue lors de la conférence.

4.1 Propositions visant l'ensemble du système agro-alimentaire

Tout comme pour les statistiques dont on a souligné la pauvreté dans les chapitres précédents, il est encore très rare qu'on définisse pour ce secteur des objectifs d'ensemble et des stratégies de développement intégrées.

4.1.1 Un premier défrichage du ministère de l'Agriculture

Dans un document, publié en 1974, le ministère de l'Agriculture du Québec proposait certains fondements d'une politique de développement du système agro-alimentaire[1]. En particulier, le ministère suggérait deux principes de base:

1) La préservation du milieu rural;

2) Le développement des liens d'interdépendance entre les fonctions du système agro-alimentaire.

Au sujet de ce second principe, on déclarait:

> Il faut rechercher un plus large dialogue et une plus vaste concertation entre les milieux agricoles, industriels, commerciaux et gouvernementaux, et les groupe-

1. *Le système agriculture-alimentation du Québec. Vers un plan de développement intégré. Esquisse préliminaire*, MAQ, Québec, 1974, p. 58-59.

ments de consommateurs, si l'on veut resserrer les liens d'interdépendance de la production agricole et de la commercialisation et suivre l'évolution constante de l'agro-alimentaire[1].

Le document par la suite, élabore des objectifs sectoriels et propose divers moyens de les réaliser. Cependant, rien dans le reste du document ne vise explicitement à l'affermissement des liens d'interaction entre les fonctions du système agro-alimentaire: les objectifs et leurs moyens de réalisation n'ont trait qu'aux diverses composantes de l'agro-alimentaire, prises individuellement.

Dans un document de travail plus récent, le MAQ détermine des « objectifs prioritaires en agro-alimentaire »; toutefois, bien qu'il affirme qu'il « faut que les programmes du ministère répondent aux besoins de l'ensemble des fonctions du système agro-alimentaire »[2], les objectifs spécifiques qu'il suggère ne cherchent pas à donner une orientation globale à tout le secteur mais seulement à résoudre certains problèmes particuliers. En fait, le ministère de l'Agriculture s'est engagé à attendre les résultats de la conférence socio-économique d'avril 1978 pour proposer des objectifs globaux de développement pour le système agro-alimentaire.

4.1.2 Une proposition du ministère de l'Industrie et du Commerce

En 1976, un document de travail du ministère de l'Industrie et du Commerce présentait une étude de l'industrie alimentaire québécoise[3]. Quoiqu'il se limitât à faire surtout une analyse du groupe manufacturier des aliments et boissons, le texte formulait au préalable un objectif global:

> Il importe donc, tout d'abord, que le développement de l'industrie agro-alimentaire fasse l'objet d'une opération gouvernementale dans le meilleur intérêt de la collectivité et que les actions de tous les organismes impliqués convergent vers un objectif commun: L'AUGMENTATION ANNUELLE DU DEGRÉ D'AUTO-APPROVISIONNEMENT[4].

Le document de travail propose que cet objectif soit atteint par des mesures destinées à:

1) Améliorer la productivité et la rentabilité des firmes;

2) Substituer des produits québécois aux importations par le biais de diverses innovations dans la production primaire et la transformation;

3) Trouver de nouveaux marchés pour les productions excédentaires;

4) Améliorer la qualité des produits québécois.

---

1. *Ibid.*, p. 58.
2. *Document de travail sur les priorités économiques à moyen terme du ministère de l'Agriculture*, MAQ, Québec, Annexe 1, 17 août 1977, p. 6.
3. R. Giasson, P. Mazières et J. Vaillancourt, *L'industrie alimentaire au Québec*, DGI, MIC, Québec, 1976. Il faut retenir que ce document de travail n'exprime pas nécessairement la position officielle du ministère.
4. *Ibid.*, p. 24.

Les propositions de ce document étaient susceptibles d'amorcer un débat intéressant. Cependant, elles sont restées à l'état d'une formulation encore trop générale pour pouvoir déboucher sur une politique concrète.

4.1.3 Le Conseil de planification et de développement du Québec

Une étape significative a été franchie avec la publication toute récente du rapport du Conseil de planification et de développement du Québec, qui propose des éléments d'une politique agro-alimentaire[1]. S'appuyant sur une problématique couvrant tout le système agro-alimentaire, le CPDQ suggère d'abord les objectifs globaux d'une politique de développement:

a) Assurer une disponibilité des denrées alimentaires en quantité et en qualité suffisantes pour satisfaire en tout temps les besoins des Québécois;

b) Préserver le potentiel des sols arables québécois, optimiser leur utilisation et maximiser leur rendement;

c) Privilégier le développement de la production agro-alimentaire au Québec et l'inscrire au premier rang des priorités de l'État québécois;

d) Soutenir les efforts de l'industrie agro-alimentaire pour s'adapter aux changements du marché, pour mieux soutenir la concurrence et pour exploiter davantage les marché étrangers;

e) Stimuler la recherche devant conduire à une plus grande productivité des entreprises faisant partie de l'industrie agro-alimentaire[2].

Selon le CPDQ, la réalisation de ces objectifs généraux passe par celle des objectifs spécifiques suivants:

1) Augmentation et diversification de la production primaire;

2) Hausse de la capacité productive des industries alimentaires de même que de leur valeur ajoutée;

3) Élargissement des marchés pour les produits québécois;

4) Renforcement de la solidarité et de la concertation entre les agents du système agro-alimentaire;

5) Réorientation du ministère de l'Agriculture de façon à accentuer sa vocation économique et à l'adapter au nouveau concept global de circuit agro-alimentaire.

Enfin, et en guise de conclusion à son rapport, le CPDQ est d'avis que des choix prioritaires doivent être faits sans délai par les principaux agents de l'agro-alimentaire:

— Le degré d'autosuffisance souhaitable au Québec;

— Les secteurs de pointe à favoriser;

---

1. *Éléments d'une politique de développement de l'industrie agro-alimentaire*, rapport du Comité agro-alimentaire du Conseil de planification et de développement du Québec, Éditeur officiel du Québec, Québec, 1978.
2. *Ibid.*, p. 69.

— L'importance à donner à la promotion des exportations de produits agro-alimentaires québécois.

— Les besoins de réserves en grains de provendes pour pallier aux urgences et aux raretés.

— Les moyens et les mécanismes pour rendre plus dynamique à court terme la mise en marché des produits agro-alimentaires québécois[1].

La contribution du CPDQ se distingue par l'ampleur et la cohérence de ses vues et constitue par conséquent un jalon marquant dans le processus d'élaboration d'une politique d'ensemble de développement agro-alimentaire. Mais les propositions du Conseil sont encore générales. Les objectifs globaux, et même les objectifs spécifiques suggérés, n'ont pas de cadre temporel précis et ils ne sont ni quantifiés, ni sériés.

Mais ce n'est pas le rôle d'un conseil comme celui du CPDQ de définir une politique concrète de développement. Il revient aux ministères concernés qui, eux, ont les ressources et l'information suffisantes, de concevoir des objectifs précis et une stratégie opérationnelle d'intervention.

4.2 Objectifs particuliers

Les organismes qui s'intéressent à l'agro-alimentaire sont plus explicites lorsqu'ils proposent des objectifs pour certaines composantes du système.

4.2.1 Présentation

Le MAQ. Le ministère de l'Agriculture a, jusqu'à présent, polarisé ses préoccupations autour de la production agricole. Ainsi, 9 des 16 objectifs prioritaires à moyen terme du MAQ ont trait aux agriculteurs et aux intrants qu'ils utilisent; 5 autres touchent à la transformation de produits reliés à l'agriculture québécoise; les deux derniers objectifs s'adressent à la promotion des produits québécois sur les marchés alimentaires[2].

Il faut préciser que depuis quelque temps le ministère accorde une plus grande attention à l'expansion des marchés, comme en témoignent quelques programmes nouveaux du ministère: co-participation au financement de campagnes de publicité, aide à l'exportation des fromages, du bétail laitier et de divers autres produits.

Le MIC. Dans son document de travail sur l'industrie alimentaire, le ministère de l'Industrie et du Commerce met évidemment l'accent sur des objectifs se rapportant à la transformation; cependant, il accorde aussi beaucoup d'attention à

1. *Ibid.*, p. 91.
2. *Document de travail sur les priorités économiques à moyen terme du ministère de l'Agriculture, op. cit.*, p. 6, 7.

l'expansion des marchés et il est parfois amené à suggérer un redéploiement de certaines productions agricoles en fonction du dynamisme de la demande de denrées spécifiques[1].

Le CPDQ. Dans la section 4.1.3, on a vu que le CPDQ formule cinq objectifs généraux d'une politique de développement de l'agro-alimentaire de même que cinq objectifs spécifiques, qui en découlent. Par la suite, il définit 32 étapes, qu'il qualifie de moyens, mais qu'on peut considérer comme autant de buts intermédiaires dans la réalisation des objectifs spécifiques et généraux. Cette série de 32 buts intermédiaires se répartit entre la production agricole (7), la transformation (12), la commercialisation et la consommation (5), et enfin l'amélioration des mécanismes de concertation et de la gestion du gouvernement québécois en matière agro-alimentaire (8)[2].

Agriculture-Canada. Dans sa « stratégie alimentaire », le ministère fédéral ne présente pas d'objectifs clairs mais plutôt des principes généraux autour desquels s'articulent des programmes parfois précis, parfois encore vagues[3]. La classification de ces propositions n'est pas facile vu leur caractère hétéroclite. Néanmoins, la philosophie sous-jacente est nette: tout en voulant donner une orientation globale au système agro-alimentaire, le gouvernement fédéral accorde une attention prioritaire aux questions reliées à la commercialisation et à la consommation: expansion des marchés intérieurs et extérieurs, politique commerciale, adaptation des producteurs primaires et secondaires aux changements de la demande, réglementation de la distribution de gros et de détail, information et protection des consommateurs, contrôle de la qualité des aliments, etc.

Il convient maintenant d'examiner brièvement certains objectifs particuliers au niveau du produit de la production agricole, de la tranformation alimentaire et de la commercialisation.

4.2.2. La production agricole

Ici, il ne peut être question de résumer et de commenter les propositions faites par tous les individus et organismes intéressés par le développement agricole. Cette section se limite à comparer quelques objectifs suggérés par le ministère de l'Agriculture du Québec, le Conseil de planification et de développement du Québec et l'Union des producteurs agricoles, tels qu'ils apparaissent dans des documents récents[4].

Comme l'indique le tableau 14, on peut considérer qu'il y a un consensus sur au moins quatre objectifs: le développement et la diversification des productions, la

1. *L'industrie alimentaire au Québec, op. cit.*, chapitre III, p. 114-136.
2. *Éléments d'une politique de développement de l'industrie agro-alimentaire, op. cit.*, p. 77-88.
3. *Une stratégie alimentaire pour le Canada*, Agriculture Canada et Consommation Canada, Ottawa, 1977, p. 18-22.
4. Ils sont cités en tant que sources au tableau 14.

protection et la mise en valeur des sols agricoles, la sécurité des approvisionnements et la stabilisation des revenus.

Ce n'est qu'au sujet des plans de mise en marché (plans conjoints) qu'il semble y avoir des prises de position différentes de la part de l'UPA, du MAQ et du CPDQ. Pour l'UPA, le premier objectif à poursuivre, dans une politique de développement agricole, c'est de garantir aux agriculteurs un revenu normal: « La formule des plans conjoints est la seule qui puisse réaliser cet objectif. Ensuite, prévoir les cas d'exception et assurer le revenu grâce à l'assurance-stabilisation. C'est le second objectif de l'UPA »[1]. Pour cet organisme, ce n'est qu'une fois que l'agriculteur disposera d'un revenu normal et stable que « la société pourra par la suite songer à optimaliser les autres facteurs de l'économie agricole »[2].

Tableau 14

Quelques objectifs proposés par le MAQ, le CPDQ et l'UPA relativement à la production agricole[a]

Objectifs	MAQ	CPDQ	UPA
Développement et diversification des productions	X	X	X
Protection et mise en valeur des sols	X	X	X
Sécurité des approvisionnements	X	X	X
Stabilisation des revenus	X	X	X
Drainage des sols	X	X	—
Maintien des fermes familiales	X	—	X
Centres de services polyvalents	X	—	—
Plans conjoints[b]	« Les adapter aux productions spécifiques »	« Les réévaluer à la lumière des intérêts de tous »	« Les généraliser »

Sources: *Document de travail sur les priorités économiques à moyen terme du ministère de l'Agriculture, op. cit.; Éléments d'une politique de développement de l'industrie agro-alimentaire, op. cit.; Rapport des activités 1976-77*, UPA, Montréal, 1977, p. 69-77; allocution de M. Paul Couture, président de l'UPA, lors de la conférence semi-annuelle du Conseil des grains du Canada, Montréal, les 25 et 26 août 1977; F. Côté, directeur de la recherche à l'UPA, « Comment se porte notre agriculture? », texte reproduit en partie dans *Le Devoir*, le 3 février 1978.

1. *Rapport des activités, 1976-77*, UPA, Montréal, p. 77.
2. *Ibid.*, p. 77.

a) Il ne s'agit pas, bien entendu, d'une liste exhaustive d'objectifs proposés, mais seulement de ceux qui apparaissent dans les documents cités comme sources du tableau; ces objectifs ne sont pas ordonnés selon un ordre d'importance; le fait qu'un organisme ne formule pas un objectif n'implique pas qu'il s'y oppose.
b) Chacun des trois organismes suggère un objectif relatif aux plans conjoints, mais chacun a une intention différente, résumée par une phrase reconstruite.

À ce sujet, le MAQ met davantage l'accent sur le développement de régimes d'assurance-stabilisation des revenus tout en se fixant un objectif complémentaire, à savoir l'adaptation des offices de mise en marché aux besoins spécifiques de chaque production. Il y a là sans doute plus une différence de modulation qu'un désaccord sur le fond.

Toutefois, le CPDQ, tout en recherchant une stabilisation des revenus agricoles, propose qu'on fasse un bilan des plans conjoints en tenant compte de tous les intervenants de la chaîne alimentaire; il suggère:

> La réévaluation des rôles et des responsabilités des organismes et des mécanismes de détermination des prix et des quotas des produits de la ferme, tels les plans conjoints, les ententes contractuelles, la Régie des marchés agricoles, en fonction non seulement des intérêts des producteurs agricoles, des industries et des commerçants, mais aussi des consommateurs[1].

D'autre part, le CPDQ, sans s'opposer nécessairement au maintien des fermes familiales, objectif partagé par l'UPA et le MAQ, souhaite que le ministère vise à augmenter le nombre de fermes industrielles. Selon le Conseil, il s'agit par là de s'ajuster aux tendances actuelles de la production et de la commercialisation de masse et d'améliorer ainsi la rentabilité des entreprises agricoles[2].

Il reste qu'au-delà des positions différentes sur les plans conjoints et, à un moindre degré, sur le maintien des fermes familiales, ces trois organismes sont unanimes sur 4 objectifs importants et expriment un quasi-consensus sur 2 autres (centres de services polyvalents et drainage des sols).

4.2.3 La transformation alimentaire

Cette section résume et commente les propositions faites par quatre organismes: le ministère de l'Agriculture, le Conseil des denrées alimentaires du Québec, le Conseil de planification et de développement du Québec et, enfin, le ministère de l'Industrie et du Commerce.

Objectifs proposés par le ministère de l'Agriculture

Le ministère de l'Agriculture du Québec, dans son document de travail, formule 5 objectifs[3].

— Trois visent les produits laitiers: diversification de la production, garantie des approvisionnements aux usines fabriquant des produits autres que du beurre et du cheddar, développement des exportations;

---

1. *Éléments d'une politique de développement de l'industrie agro-alimentaire, op. cit.*, p. 80.
2. *Ibid.*, p. 80.
3. *Document de travail..., op. cit.*, p. 7.

— Consolidation et développement de la transformation des fruits et légumes.

— Rationalisation des industries de transformation des viandes.

La réalisation des programmes rattachés à ces objectifs est susceptible d'accroître la capacité concurrentielle de ces secteurs et d'élargir les débouchés de la production agricole.

Objectifs proposés par le Conseil des denrées alimentaires

En 1975, le Conseil des denrées alimentaires du Québec et le MAQ confiaient à une firme, COGEM, le mandat de faire un sondage auprès des entreprises et institutions sur les besoins du secteur agro-alimentaire au Québec[1]; suite au rapport soumis par cette firme, une commission du Conseil de denrées alimentaires fit un certain nombre de recommandations sur la transformation, qu'on peut considérer comme des objectifs[2]:

1) Régularisation des approvisionnements destinés aux industries de la transformation alimentaire;

2) Accroissement de la qualité des produits;

3) Établissement de relations plus objectives entre producteurs primaires et transformateurs;

4) Planification à long terme du personnel de cadre dans les industries de transformation;

5) Renforcement des structures industrielles;

Considérant comme inséparables les questions de lutte contre la pollution, d'utilisation des résidus et d'augmentation de l'efficacité, la Commission suggère quatre autres objectifs complémentaires:

6, 7, 8, 9) Meilleure utilisation de tous les constituants de la matière première et des sous-produits dans les usines de transformation; diminution des pertes dans les procédés de fabrication; maximisation du rendement de l'équipement du point de vue du transfert de chaleur; recyclage ou réutilisation des solutions de lavage;

10) Développement et diffusion des moyens pour économiser l'énergie;

11) Assurer une meilleure transmission et utilisation des résultats de recherche-développement.

Les objectifs proposés par la Commission apparaissent pertinents, à la lumière, entre autres, des opinions émises par plusieurs groupes lors des réunions de consultation qui ont été tenues avant la rédaction du présent rapport-synthèse. De nombreux organismes considèrent qu'on doit résoudre d'urgence les problèmes touchant la régularité des approvisionnements, la qualité des produits, la relève

---

1. *Sondage auprès des entreprises et institutions sur l'identification des besoins du secteur agro-alimentaire au Québec, op. cit.*
2. *Rapport préliminaire sur l'identification des besoins*, CDAQ, Québec, le 7 mars 1977, p. 1-4.

des cadres, la faiblesse des structures industrielles, le manque de liens entre agriculteurs et transformateurs, etc.

En particulier, au sujet de ce dernier point, il semble exister une inquiétude assez répandue. Le rapport COGEM, ayant constaté, pour certains produits, des déficiences sérieuses dans la mise en marché et, en corollaire, une progression rapide des importations américaines, soulignait la nécessité d'une plus grande collaboration entre la production primaire et la transformation.

Propositions du Conseil de planification et de développement du Québec

Quant au CPDQ, il propose une douzaine d'objectifs, assez différents des précédents dans leur formulation, mais qui apparaissent en fait complémentaires. Plusieurs d'entre eux sont inspirés par une philosophie de développement qui fait appel aux ressources du milieu et qui vise à obtenir un plus grand contrôle de l'économie pour les Québécois. Les plus importants de ces objectifs sont les suivants:

1) Promotion de firmes dynamiques, en fonction des impératifs de la commercialisation;

2) Développement d'entreprises de fabrication pouvant exploiter les possibilités offertes par le marché HR[1], par la ligne de froid (mets congelés et activités liées en amont et en aval) et par des secteurs associés à la production alimentaire: empaquetage, entreposage et transport;

3) Maximisation des retombées économiques des industries de transformation au Québec;

4) Renforcement du rôle de SOQUIA comme instrument de réalisation d'une stratégie de développement de l'agro-alimentaire;

5) Utilisation efficace des politiques d'achat du secteur public et para-public;

6) Promotion de la formation de groupements de PME en vue de remplir en commun certaines fonctions: achats, mise en marché, etc.;

7) Développement de liens entre les grandes entreprises et les PME;

8) Imposition de conditions limitant les transferts de propriété au profit d'intérêts non québécois;

9) Recherche d'une meilleure intégration des entreprises étrangères à la société et à l'économie québécoises;

10) Encouragement aux activités de recherche-développement dans des domaines prioritaires, comme l'utilisation du lait et de ses sous-produits, la conservation et l'entreposage des denrées.

---

1. Il s'agit de l'alimentation dans les hôtels, restaurants et institutions.

Les objectifs suggérés par le Conseil des denrées alimentaires et le Conseil de planification et de développement du Québec constitueraient autant de jalons dans la résolution d'une bonne partie des problèmes affectant les industries de transformation. Mais ils sont formulés d'une manière encore très générale. Un effort de précision s'impose donc. Un premier pas dans ce sens a été franchi pr le MIC dans son document de travail sur les industries alimentaires[1].

Objectifs proposés par le ministère de l'Industrie et du Commerce

Le MIC a fait une tentative intéressante de définition de priorités; il a d'abord agencé les industries alimentaires selon un ordre décroissant d'importance en terme d'actions de développement à réaliser; puis, pour chaque industrie, il propose des objectifs, sériés d'après leur capacité de résoudre ses problèmes spécifiques.

Le tableau 15 résume les propositions faites par le MIC. Il ne s'agit pas ici d'entériner les priorités d'objectifs et d'industries suggérées dans le document de travail, mais d'illustrer l'utilité d'un tel exercice et de fournir un point de départ à la réflexion. Car dans la mesure où une stratégie de développement agro-alimentaire serait élaborée par le gouvernement du Québec, il faudrait bien en venir à ordonner les objectifs. Toutefois, un tel processus exige que ceux-ci soient beaucoup plus précis et diversifiés que ceux que propose le document de travail du MIC.

4.2.4 La commercialisation

Le CEFECQ. On a déjà signalé que le commerce de gros et de détail est encore très peu connu au Québec. Les statistiques sont rares, les analyses encore plus. C'est pour combler en partie cette lacune que le MIC a mis sur pied un Comité d'étude sur le fonctionnement et l'évolution du commerce au Québec (CEFECQ). Mais jusqu'ici, quant au commerce alimentaire, ce comité n'a complété qu'un rapport d'étape et il faudra attendre le texte final pour connaître ses conclusions, et, éventuellement, les objectifs qu'il jugerait bon de recommander.

1. *L'industrie alimentaire au Québec, op. cit.*, p. 114-136.

Tableau 15

Objectifs prioritaires pour dix industries alimentaires classées d'après un ordre de priorité d'intervention, selon un document de travail du MIC[a]

Industries classées selon un ordre de priorité d'intervention	Amélioration de la structure industrielle et de la rentabilité des entreprises	Substitution des importations	Trouver des débouchés pour les productions excédentaires	Amélioration de la qualité des produits	Accroissement des connaissances de l'industrie
1) Fruits et légumes	II	I	IV	III	—
2) Abattage et conditionnement de la viande	II	III	IV	I	—
3) Produits laitiers	III	II	I	IV	—
4) Boulangerie et pâtisserie	I	II	—	III	—
5) Confiserie	—	—	—	—	I
6) Produits alimentaires divers	—	—	—	—	I
7) Huiles végétales	—	I	—	—	—
8) Transformation du poisson	—	—	—	—	I
9) Vin et cidre	III	I	—	II	—
10) Abattage et conditionnement de la volaille	—	—	I	II	—

Sources: *L'industrie alimentaire au Québec, op. cit.*, p. 114-136.

a) Les chiffres romains indiquent l'ordre de priorité des objectifs pour chaque industrie.

Le CPDQ. Bien qu'il n'ait pu approfondir son analyse de la distribution autant qu'il l'a fait pour d'autres composantes de l'agro-alimentaire, le CPDQ propose cinq objectifs intermédiaires:

1) La préservation, ou, si possible, la croissance du contrôle québécois des firmes commerciales;

2) La participation du gouvernement québécois à toute négociation ayant trait aux politiques commerciales agricoles du gouvernement canadien;

3) La révision des organismes assurant le marketing des produits agro-alimentaires sur les marchés québécois, canadiens et internationaux;

4) Le regroupement des efforts et initiatives, en matière d'exportation;

5) L'implication des consommateurs dans tout programme de développement agro-alimentaire.

Compte tenu des changements considérables qui se déroulent dans les réseaux commerciaux et de leurs répercussions sur les producteurs primaires et les transformateurs, les recommandations du CPDQ apparaissent bien peu développées. Pourtant il faudra bien qu'on se penche sérieusement sur la distribution si on veut éviter que les programmes de développement primaire et manufacturier, en matière agro-alimentaire, ne soient rendus inopérants par la persistance de facteurs commerciaux défavorables.

Le COGEM. À cet égard, le rapport COGEM n'est guère plus complet lorsqu'il traite de la distribution. Il porte surtout sur les problèmes de la qualité des produits et la régularité des approvisionnements. Ses recommandations visent en particulier[1]:

1) L'amélioration du système d'inspection gouvernemental à tous les niveaux de la filière alimentaire;

2) Le développement, à cet effet, de normes bactériologiques et de tests plus efficaces;

3) Le renforcement du contrôle de la qualité dans la chaîne de froid;

4) La sensibilisation des producteurs à la nécessité de hausser la qualité des produits;

5) L'accroissement des efforts de recherche et développement dans les domaines de l'emballage et de l'entreposage;

6) La régularisation des livraisons des PME;

7) L'établissement d'une politique d'achat dans le secteur para-public[2].

---

1. *Sondage auprès des entreprises... etc., op. cit.*, secteur: *Distribution.*
2. Cette recommandation a été faite vraisemblablement avant l'annonce de l'établissement d'une politique d'achat générale par le gouvernement québécois.

4.3 Conclusion

Si certains organismes ont effectué des études utiles et suggéré des objectifs de développement agro-alimentaire qui apparaissent pertinents, on est encore loin de posséder tous les éléments d'une véritable stratégie de développement.

Il faudra préciser beaucoup plus les objectifs globaux d'une telle stratégie, leur donner un horizon temporel et les sérier. Il sera nécessaire de faire certains choix difficiles mais essentiels, par exemple en matière de mise en marché. Dans la transformation, les objectifs souhaitables et possibles étant nombreux, et variant avec les industries alimentaires, l'établissement de priorités s'avère un prérequis essentiel.

Néanmoins, un objectif apparaît a priori devoir être mis aux tout premiers rangs: la promotion urgente de l'association de PME en groupements d'intérêt pour réaliser en commun certaines fonctions. Qu'il s'agisse de se répartir certaines productions, de construire et d'utiliser un laboratoire collectif de contrôle de qualité, de se donner un service conjoint d'entreposage, de réfrigération ou de transport, d'acquérir en s'associant un plus grand pouvoir de négociation à l'achat de fournitures, de créer un consortium à l'exportation, les PME doivent coopérer les unes avec les autres: leur croissance et, sans dramatiser, leur survie même, dans plusieurs cas, passent par ces regroupements volontaires.

En ce qui a trait au commerce alimentaire, certains objectifs apparaissent déjà indispensables. D'abord, bien entendu, améliorer considérablement l'appareil statistique et analytique. Rien ne sera possible si ce progrès n'est pas fait. Puis, au-delà des études de marché et de détermination de créneaux, nécessaires mais insuffisantes, il est impératif de tenir compte des rapports de force qui prévalent dans les circuits commerciaux et de prendre les mesures requises pour imposer des règles de jeu pouvant rétablir certains équilibres en faveur des intérêts de la collectivité et de l'économie québécoises.

Par exemple, la poursuite d'un objectif de promotion des produits agro-alimentaires québécois exigerait la réalisation de toute une série d'objectifs intermédiaires: l'abolition des barrières à l'accès des centres commerciaux pour les épiciers indépendants, le renforcement des groupements d'achat volontaire chez les épiciers, l'élaboration d'une politique d'incitation à l'achat de produits québécois auprès des grossistes, la mise sur pied d'entreprises de distribution québécoises spécialisées dans l'approvisionnement des hôtels, des restaurants et des institutions, l'accélération de l'application de la politique d'achat de l'État dans le secteur para-public, etc.

Mais l'élaboration de tels objectifs et leur modulation dans une stratégie de développement de l'agro-alimentaire exigent la participation de tous les intervenants. L'État, bien sûr, a un rôle important à jouer à cet égard. C'est pourquoi le prochain chapitre consacre ses quelques pages à l'analyse de certaines politiques gouvernementales.

CHAPITRE 5

De certaines politiques gouvernementales

DE CERTAINES POLITIQUES GOUVERNEMENTALES

Il serait nécessaire de faire une analyse du rôle respectif des principales catégories d'intervenants dans le système agro-alimentaire: l'Union des producteurs agricoles, les syndicats, le mouvement coopératif, les entreprises privées, les associations de consommateurs, les sociétés d'État, les ministères... etc. Chacun d'eux influence et modifie la chaîne alimentaire. Par manque de temps, de ressources et d'études disponibles, il a fallu se limiter à l'examen d'un seul intervenant, l'État.

Le secteur agricole est l'un des secteurs de l'économie où l'intervention de l'État a toujours été importante et soutenue. Cette attitude s'explique pour trois raisons principales. D'abord, la population agricole constituait, il y a quelques décennies encore, une fraction importante de la population totale et possédait ainsi un poids politique considérable. Au Québec, cette tendance a été accentuée par le fait que les francophones se sont repliés sur l'agriculture comme activité-refuge tout au long du XIX^{e} siècle et une partie du XX^{e}.

Deuxièmement, les conditions d'offre et de demande de la production agricole la rendent fort vulnérable aux aléas du marché. En effet, la demande étant relativement peu élastique et l'offre dépendant de contraintes naturelles (climat, maladies, etc.) les fluctuations de prix sont élevées et ont pour conséquence de désorganiser les producteurs. L'État s'est donc senti obligé d'intervenir pour atténuer les cycles.

Enfin, la production agricole a toujours constitué un secteur stratégique en ce sens qu'une société ne peut se permettre une rupture de ses approvisionnements alimentaires. Pour cette raison, l'État consent à subventionner cette production plus fortement que les autres, car elle est jugée essentielle à la survie de la collectivité. Cette attitude est celle de la majorité des sociétés, qui s'efforcent de pourvoir à leur alimentation à partie de leurs propres ressources, même s'il peut en coûter plus cher à certains moments; la sécurité des approvisionnements a un prix qu'on est prêt à payer.

Ce chapitre traite d'abord brièvement de quelques politiques fédérales. Ensuite, il jette un coup d'oeil sur les dépenses et les programmes du gouvernement du Québec en matière agro-alimentaire.

5.1 Le rôle du fédéral

Le rôle du gouvernement fédéral dans le système agro-alimentaire est considérable tant par ses responsabilités constitutionnelles, et par la gamme des politiques et de programmes qu'il administre, que par ses intentions à l'égard du développement futur de l'agro-alimentaire au Canada.

5.1.1 L'agriculture: une juridiction conjointe

La division du travail entre les deux niveaux de gouvernements est déterminée par l'article 95 de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique qui se lit comme suit:

> La législature de chaque province pourra légiférer sur l'agriculture et l'immigration dans cette province. Le Parlement du Canada pourra, chaque fois qu'il y aura lieu, légiférer sur l'agriculture et l'immigration dans toutes les provinces ou dans quelqu'une ou quelques-unes en particulier. Une loi de la législature d'une province concernant l'agriculture et l'immigration n'y aura d'effet qu'aussi longtemps et autant qu'elle ne sera pas incompatible avec la loi du Parlement du Canada.

La juridiction en matière d'agriculture est donc conjointe; en cas d'incompatibilité la législation fédérale prime. Par ailleurs, la jurisprudence qui s'est établie lors de conflits entre les deux paliers de gouvernement a eu tendance à restreindre la signification du concept d'agriculture à celui de production agricole, c'est-à-dire à l'activité sur la ferme[1]. Si bien qu'aujourd'hui la compétence provinciale explicitement reconnue se restreint à l'activité sur la ferme et au commerce intraprovincial de produits agricoles.

5.1.2 Une forte présence

Compte tenu de l'étendue des responsabilités constitutionnelles qu'il revendique, le gouvernement fédéral est présent dans l'ensemble du système agro-alimentaire. Il a créé plus de 113 politiques et programmes[2] portant sur les différentes facettes de l'activité agro-alimentaire, depuis la production agricole jusqu'à l'exportation des produits.

Le gouvernement fédéral, grâce aux instruments d'intervention dont il dispose, et tout particulièrement par le fait qu'il contrôle la production laitière et la commercialisation des céréales, est en mesure d'infléchir l'évolution de l'agriculture québécoise selon ses propres conceptions et objectifs de développement.

---

1. Selon une étude spéciale du ministère de l'Agriculture du Québec, février 1978.
2. *Politiques et programmes agricoles fédéraux*, Agriculture Canada, Ottawa, 1976; il s'agit d'une estimation non exhaustive.

5.1.3 L'orientation des politiques fédérales

Les diverses politiques mises de l'avant par le pouvoir fédéral ont favorisé certaines productions. En ce qui concerne le Québec, on peut affirmer que l'ensemble des interventions fédérales ont eu pour effet d'accroître la spécialisation laitière des agriculteurs québécois. Ce résultat a été obtenu d'autant plus facilement que les autres productions semblaient présenter des perspectives de rentabilité et de stabilité moins attrayantes.

La politique laitière

Le Québec, historiquement, a développé une spécialisation laitière. Le gouvernement fédéral a encouragé cette spécialisation par une politique de prix de soutien assez élevés, tant pour la production primaire que pour le beurre et la poudre de lait. Depuis quelque temps, il semble qu'Ottawa vise à une répartition des productions par province; pour le Québec, cela se traduit par une volonté d'accentuer la spécialisation laitière.

Depuis longtemps, la production laitière constitue la principale source de revenu pour les producteurs agricoles du Québec et cette tendance s'est renforcée avec les années. L'évolution de la part des recettes monétaires agricoles provenant de la production laitière a été la suivante[1]:

	%
1961-1965	38,1
1966-1970	42,3
1971-1975	44,0
1976	45,6

Cette spécialisation se reflète également dans la croissance de la part relative du Québec dans la production laitière canadienne. En 1976, elle s'établissait à 39,2% par comparaison à un niveau moyen de 33,6% entre 1960 et 1964 (tableau 16).

La politique des grains

D'autres politiques fédérales ont eu tendance à détourner les producteurs québécois d'une diversification de leurs productions; il convient de discuter brièvement de l'effet de la politique des grains. Celle-ci, jusqu'en 1973, conférait à la Commission canadienne du blé un monopole dans la commercialisation des céréales de l'Ouest canadien sur le marché intérieur. Cette politique a empêché le Québec de profiter pleinement de ses avantages comparatifs dans les productions sans sols: porcs, oeufs et volailles. L'objectif de cette commission étant de maximiser les revenus des céréaliers de l'Ouest, les prix qu'elle fixait pouvaient, au mieux, être neutres à l'égard des producteurs sans sols du Québec.

---

1. *Statistiques agricoles du Québec 1975-1976*, BSQ, Québec, 1977 et *Coup d'oeil sur l'agro-alimentaire au Québec, 1977, op. cit.*

Ceux-ci étaient défavorisés surtout en période de bas prix des céréales dans l'Ouest parce que les producteurs des Prairies étaient alors incités à développer leurs propres productions sans sols. Le Québec, qui était un marché captif pour la Commission canadienne du blé, ne pouvait bénéficier du même niveau de prix[1]; il subissait donc une concurrence difficile à soutenir et qui remettait en cause l'organisation de sa production. À cela s'est ajouté le manque de sécurité des approvisionnements, vu l'insuffisance des facilités de transport et d'entreposage et la complexité de la chaîne d'approvisionnement où, par exemple, pas moins de 27 conventions collectives différentes sont en vigueur[2].

Tableau 16

Part relative du Québec dans la production agro-alimentaire canadienne, pour certains secteurs, Québec, 1960-1976

Année	Produits laitiers %	Porcs %	Oeufs %	Volaille %
1960-1964	33,6	20,1	15,6	25,6
1965-1969	35,9	22,9	17,3	31,1
1970	38,1	20,2	15,4	33,5
1971	38,4	19,6	15,0	32,1
1972	37,4	20,2	13,7	32,6
1973	37,3	21,1	12,8	31,7
1974	38,1	24,5	14,0	32,3
1975	39,7	29,5	15,7	30,5
1976	39.2	30.4	17.1	30.6

Source: Statistique Canada, 23-001, 23-003, 21-003, 23-203.

Dans ce contexte, il n'est pas surprenant que les productions sans sols du Québec connaissent une stagnation relative par rapport à la production canadienne, comme l'illustre le tableau 16. On remarque toutefois que la production du porc bénéficie d'une forte remontée à partir de 1973, année de la fin du monopole de la Commission canadienne du blé. Les plans nationaux de commercialisation, dans les productions sans sols où ils existent (oeufs, poulets, dindons), ont déterminé le quota du marché de chaque province sur la base de leur part historique, rendant ainsi permanents les effets de la politique de la Commission canadienne du blé.

1. En effet, le prix des céréales, dans l'Est, était fixé par cet organisme d'après le prix du maïs américain à Montréal.
2. R. St-Louis et Y. Proulx, *Sécurité des approvisionnements en céréales fourragères au Québec et dans l'Est de l'Ontario*, Office canadien des provendes, Ottawa, mars 1977.

5.1.4 Deux nouvelles stratégies

Le gouvernement fédéral a fait connaître récemment son intention d'élaborer une stratégie alimentaire et une stratégie de développement agricole.

Stratégie alimentaire

La stratégie alimentaire couvre l'ensemble de la chaîne alimentaire, du producteur agricole au consommateur. Sa réalisation exigerait toute une série d'interventions dans des domaines considérés comme faisant partie de la compétence provinciale: zonage des terres, formation des agriculteurs, réglementation du commerce, aide à la recherche, établissement de normes de qualité des aliments, développement de services éducatifs et d'information destinés aux consommateurs, etc. Il est donc nécessaire que les deux paliers de gouvernement se concertent au sujet de cette stratégie.

Stratégie de développement agricole

La stratégie de développement agricole, qui se veut une première étape dans la réalisation de la stratégie alimentaire, est encore vague quant à ses implications sectorielles et régionales. Ce qui est explicité, c'est la démarche envisagée. Dans un premier temps, il s'agirait de confier à Agriculture Canada la tâche de coordonner l'action des différents ministères fédéraux en matière agricole. Ensuite, chaque province serait tenue d'élaborer un plan détaillé à court, moyen et long terme comprenant les objectifs qu'elle entend poursuivre, les contraintes et les possibilités de développement ainsi que les programmes envisagés. Ce plan serait négocié par la suite avec Agriculture Canada[1].

Cette démarche confirmerait encore plus la prépondérance du gouvernement fédéral. L'agriculture québécoise risquerait aussi de se voir accorder une attention moindre du fait qu'elle est quasi absente des marchés considérés comme prometteurs: les viandes, les céréales, les oléagineux et à un dégré moindre, les volailles.

Surtout, elle met le Québec devant un choix très clair: d'une part, une intégration plus poussée au marché canadien par une spécialisation accrue et, d'autre part, une politique d'augmentation du degré d'auto-approvisionnement par la diversification des productions.

5.2 Du côté du gouvernement du Québec

Pour répondre aux besoins qui se sont manifestés avec le développement du système agro-alimentaire, le gouvernement du Québec a créé toute une série de programmes qui entraînent des dépenses considérables.

---

1. *Stratégie de développement agricole pour le Canada*, Agriculture Canada, Ottawa, novembre 1977.

5.2.1 Les dépenses agricoles

L'effort consenti par le gouvernement du Québec pour développer le système agro-alimentaire devrait être mesuré idéalement par l'importance de toutes les ressources financières qui lui sont consacrées. Cependant, il est difficile de répertorier l'ensemble de ces sommes puisqu'elles sont dispersées dans plusieurs ministères. Il faut donc se limiter aux seules dépenses en agriculture.

Le tableau 17 compare le Québec à l'Ontario, aux provinces des Prairies et au Canada du point de vue des dépenses agricoles. Il en ressort que, pour la période 1965-1975, le Québec a dépensé beaucoup plus que l'Ontario et les Prairies, que ce soit par dollar de revenu agricole brut ou par travailleur agricole. Le fédéral fait un effort plus grand par travailleur agricole, mais il offre des services plus considérables et il finance les grands programmes nationaux de soutien de revenu.

Tableau 17

Dépenses en agriculture par dollar de revenu agricole brut et par travailleur agricole, par les gouvernements du Québec, de l'Ontario, des Prairies et du Canada, 1965-1975

Dépenses	Québec	Ontario	Prairies[a]	Canada
	¢	¢	¢	¢
Dépenses totales par dollar de revenu agricole brut	10,0	2,8	2,4	8,4
Dépenses de transfert par dollar de revenu agricole brut	4,3	0,9	0,8	4,3
	$	$	$	$
Dépenses totales par travailleur agricole	889	397	308	1 042
Dépenses de transfert par travailleur agricole	386	122	114	528

Source: Étude spéciale du MAQ, février 1978.

a) Comprend Manitoba, Saskatchewan et Alberta.

Les écarts importants entre les dépenses québécoises et celles de l'Ontario ou des Prairies s'expliquent en grande partie par deux causes. D'abord, le Québec consacre plus de fonds aux dépenses de transfert, car son agriculture est dotée de ressources de base plus limitées, et, surtout, elle est orientée vers des produits à la demande peu dynamique; elle requiert donc un soutien plus important. Ensuite, le ministère de l'Agriculture du Québec compte un nombre d'employés plus considé-

rable que celui des autres provinces. Par exemple, en 1976-1977, ses effectifs permanents étaient de 3 417, soit plus du double de l'Ontario (1 561) et le tiers de ceux d'Agriculture Canada (10 416)[1]. Or en 1976, le revenu agricole brut du Québec ne représentait que 47,4% de celui de l'Ontario et 12,9% de celui de l'ensemble du Canada[2]. Cette excroissance des effectifs est due partiellement au fait que le Québec a eu tendance à affirmer sa compétence constitutionnelle en matière d'agriculture et à offrir une gamme de services assez considérable, même si cela devait dédoubler des programmes fédéraux.

Le Québec a donc investi des sommes importantes dans son secteur agricole sans que les résultats aient été toujours très fructueux; de sérieux problèmes agricoles persistent.

5.2.2 Les programmes agro-alimentaires québécois

Cette section examine brièvement les programmes touchant à la production agricole et à la commercialisation.

Les programmes agricoles

Le CPDQ, dans son avis sur l'agro-alimentaire[3], a émis l'opinion qu'une réévaluation des modes d'intervention du ministère de l'Agriculture est souhaitable. Après une analyse des programmes agricoles, il apparaît qu'une réorientation pourrait se faire selon deux axes principaux.

D'abord, il existe un éparpillement des ressources financières entre un grand nombre de programmes. Un examen de 70 programmes d'aide aux producteurs agricoles, ayant impliqué des déboursés de $58,7 millions en 1976-1977, révèle que 6 d'entre eux sont responsables de 88,2% des sommes versées. De plus, 41 de ces programmes ont bénéficié à moins de 100 agriculteurs chacun et l'ensemble des dépenses qu'ils ont entraînées n'ont représenté que 2,5% du montant total[4]. L'établissement de véritables priorités dans les productions à promouvoir aiderait à concentrer les ressources financières, à éviter leur éparpillement et à maximiser leur impact sur le développement.

Deuxièmement, le financement agricole devrait être plus souple dans son application et devenir un instrument privilégié pour réorienter l'agriculture québécoise; cela implique qu'il soit relié de très près à la poursuite des objectifs que se donnerait le ministère. Une plus grande souplesse dans l'application signifie une simplification des lois[5] et de la réglementation qui en découle, de façon à raccourcir les délais dans le processus d'obtention d'un prêt. Actuellement, ces délais sont

---

1. Selon une étude spéciale du MAQ, février 1978.
2. Source: *Revenu agricole net*, Statistique Canada, 21-202.
3. *Eléments d'une politique de développement de l'industrie agro-alimentaire*, *op. cit.*, p. 88.
4. Selon une compilation spéciale du MAQ, février 1978.
5. L'Office du crédit agricole administre quatre lois de crédit agricole.

de plusieurs mois; une telle lenteur est coûteuse pour le producteur car l'entreprise agricole moderne est contrainte de prendre des décisions rapidement.

En ce qui concerne l'intégration du crédit agricole à la politique du ministère, elle pourrait se faire en consentant des prêts à des taux d'intérêt inférieurs pour les productions choisies comme prioritaires à développer. Présentement, les taux chargés par l'Office du crédit agricole sont identiques pour tous les secteurs. En définitive, la politique de financement des fermes est une composante essentielle du développement agricole et toute réévaluation des programmes de crédit doit se faire en fonction d'objectifs précis à poursuivre.

La commercialisation

Cette fonction est encore mal couverte statistiquement et insuffisamment connue et analysée par les divers ministères impliqués. Dans les chapitres 3 et 4, certains problèmes de la commercialisation ont été discutés, des objectifs, quoiqu'encore flous, ont été examinés et quelques priorités en sont ressorties. Ici on se contentera de souligner de nouveau la nécessité et l'urgence d'élaborer des programmes appropriés en matière de commerce, sinon les objectifs de développement qu'on voudra poursuivre dans la production agricole et la transformation ne pourront pas être atteints.

5.3 Conclusion

Les responsabilités du gouvernement fédéral dans le système agro-alimentaire ont augmenté, avec les années, par suite d'interprétations juridiques favorables.

Le Québec a fréquemment manifesté le désir de ne pas voir sa juridiction agricole se restreindre au profit du fédéral. Il a donc toujours tenté d'assurer par ses actions une couverture la plus étendue possible du système agro-alimentaire. Cette volonté l'a amené à développer de nombreux services, quitte à faire double emploi avec ceux du fédéral.

Les politiques fédérales ont eu pour effet d'accroître la spécialisation de l'agriculture du Québec dans la production laitière, dont la demande est peu dynamique. Au cours des années passées, le gouvernement du Québec, pour sa part, a très peu réagi pour contrecarrer cette tendance.

L'intention du fédéral d'élaborer des stratégies de développement alimentaire et agricole place le Québec devant la situation d'avoir à choisir entre, d'une part, une intégration plus poussée au marché canadien par une spécialisation accrue dans les produits laitiers et, d'autre part, une augmentation de son degré d'auto-approvisionnement par une diversification de ses productions.

Le Québec dépense beaucoup plus que d'autres provinces, comme l'Ontario et celles des Prairies, pour son agriculture. La part des dépenses de transfert est également plus importante. Cela reflète la faiblesse de l'agriculture québécoise.

Il faudrait réévaluer quelques-uns des programmes du ministère de l'Agriculture du Québec de façon à ce que leur efficacité soit accrue, dans une perspective de développement.

Au terme de ce chapitre, il ne faudrait pas croire qu'une concertation fédérale-provinciale suffirait à optimiser le rôle de l'État dans la gestion de l'agro-alimentaire. Comme l'a indiqué le Conseil de planification et de développement du Québec, plusieurs réformes politico-administratives devraient être envisagées: d'abord, au plan interministériel, une coordination spécifique à l'agro-alimentaire apparaît souhaitable; ensuite, à l'intérieur de certains ministères, un réaménagement non seulement des programmes mais des structures s'impose; enfin, du point de vue de la concertation, il faudrait établir un mécanisme intégré et efficace de communication entre l'État et les autres intervenants de l'agro-alimentaire.

Conclusion générale

CONCLUSION GÉNÉRALE

L'agro-alimentaire au Québec occupe une place majeure mais en déclin. Sa part relative dans le secteur canadien se rétrécit.

Ce manque de dynamisme trouve une bonne partie de ses explications du côté de la demande. À l'intérieur du Québec, les dépenses alimentaires per capita ne croissent plus guère. Certains produits connaissent une demande dynamique, mais la production québécoise n'est pas orientée vers eux.

Les exportations québécoises de produits alimentaires hors du Canada pourraient compenser la stagnation de la consommation intérieure. Cependant, ces ventes sont actuellement marginales. De plus, elles sont encore fortement concentrées dans les produits laitiers, pour lesquels il existe des excédents dans plusieurs pays; les expéditions de denrées québécoises vers le reste du Canada sont un peu plus considérables, mais leur expansion se bute à la forte concurrence des industries des autres provinces.

À l'orientation déficiente de la production québécoise s'ajoutent des problèmes sérieux de productivité et de compétitivité relativement aux concurrents américains. Ces faiblesses rendent encore plus difficile la pénétration des produits alimentaires du Québec sur le marché des États-Unis et minent graduellement la position des entreprises québécoises sur leurs propres marchés intérieurs. Enfin, les concessions que fera le Canada dans les négociations du GATT à Genève pourraient fort bien se traduire par un afflux de produits étrangers au Québec sans bénéfices notables en terme de débouchés nouveaux à l'extérieur.

L'évolution structurelle du commerce de gros et de détail, au Québec, a fait émerger cinq grands groupes d'achat, dont le pouvoir de négociation est considérable et qui imposent des concessions d'escompte aux producteurs. Les PME sont défavorisées par ces pressions à la baisse sur leurs prix de vente. Les cinq grands groupes exigent aussi une qualité du produit, réelle ou apparente, et une régularité des approvisionnements, exigences que les petits producteurs ont beaucoup de difficultés à satisfaire.

Dans la mesure où les producteurs primaires ont pu organiser des plans conjoints, ils sont moins défavorisés face aux groupes d'achat. Cependant, les PME de la transformation, elles, sont coincées entre ces plans qui maintiennent le prix d'achat de leurs intrants agricoles à un niveau élevé et les cinq grands distributeurs de gros qui leur arrachent des concessions d'escompte lors de la vente des produits transformés.

Sans l'association de PME en groupements d'intérêts pour effectuer en coopération certaines fonctions, comme l'achat d'intrants, le contrôle de la qualité, la vente des produits, l'entreposage, l'empaquetage, le transport, les exportations, etc, plusieurs petites et moyennes entreprises disparaîtront.

Le marché alimentaire du sous-secteur HRI s'accroît rapidement. Or, ce marché est desservi par des distributeurs de gros qui sont fédérés dans de grands groupements spécialisés dont les centres de décision sont localisés hors du Québec et devant lesquels les PME québécoises sont fortement défavorisées.

On constate le même phénomène du côté de la néo-restauration et des mets congelés, qui se caractérisent par une demande très dynamique; les producteurs québécois n'occupent pas une place significative comme fournisseurs.

Si les tendances qui ont cours dans le commerce de gros et de détail et, tout particulièrement dans les HRI, la néo-restauration et les mets congelés, devaient persister, le degré d'auto-approvisionnement agricole du Québec s'affaiblira, les marchés intérieurs échapperont graduellement aux producteurs québécois et le système agro-alimentaire perdra de plus en plus d'emplois.

Plusieurs organismes ont commencé à prendre conscience de ces dangers et certains ont proposé des objectifs et des stratégies de développement. Mais, ces propositions sont encore imprécises, générales et non sériées par ordre de priorité. En matière de politique de développement agro-alimentaire, un grand effort reste à faire du côté québécois. Quant au fédéral, il vient d'annoncer qu'il mettra en oeuvre une stratégie alimentaire et une stratégie de développement agricole.

Le gouvernement canadien a toujours exercé un rôle majeur dans l'orientation agricole des provinces. Dans le contexte canadien, il cherche à spécialiser l'agriculture de chaque province. Pour le Québec, ces politiques ont accentué la spécialisation laitière au détriment d'une diversification de l'agriculture en fonction des marchés dynamiques. L'action du gouvernement québécois a longtemps joué dans le même sens.

Les dépenses du Québec par travailleur agricole sont nettement plus élevées que dans d'autres provinces, ce qui reflète, entre autres, la faiblesse et la mauvaise orientation de sa production agricole.

Du point de vue gouvernemental, l'accroissement de l'efficacité des actions passe par un progrès de la concertation et de la coordination à plusieurs niveaux: entre Ottawa et Québec, entre divers ministères québécois, et entre l'État et les intervenants privés.

Étant donné la nature de ce rapport-synthèse, l'analyse des problèmes a pris une grande place; le texte a été amené à mettre en sourdine les atouts de l'agro-alimentaire québécois, qui pourtant sont indéniables. Il ne faut pas terminer ce rapport sans les rappeler.

— Le potentiel biophysique, tout en n'ayant pas la valeur de celui de l'Ontario ou des Prairies, permet une gamme étendue de productions et la réalisation d'un degré d'auto-approvisionnement relativement élevé.

— Tout au long de la chaîne agro-alimentaire québécoise, il s'est développé une main-d'oeuvre qualifiée, un personnel d'encadrement compétent, un savoir-faire technologique et des entreprises spécialisées, qui représentent autant de points forts. Quelques exemples le démontrent: le progrès de la production porcine, la force et la présence du mouvement coopératif à tous les niveaux de la filière, le succès des groupements d'épiciers indépendants.

— Avec un marché alimentaire de $6 milliards, le Québec est attrayant pour toute entreprise, si géante qu'elle puisse être. D'ailleurs, de grandes firmes l'ont compris, des chaînes de supermarchés aux multinationales de la néo-restauration.

— La proximité des États-Unis offre un marché immense. Certains produits québécois y ont trouvé une place; les exportations, à la condition d'être encouragées par des programmes dynamiques, pourraient s'accroître encore plus rapidement.

Pour que le Québec profite pleinement de ses atouts, il doit se donner une politique agro-alimentaire appropriée, mieux coordonnée, tournée davantage vers le développement plutôt que vers la réglementation de routine et axée sur des priorités claires.

L'élaboration d'une politique de développement agro-alimentaire requiert une étape d'analyse et d'étude; mais celle-ci pourrait se limiter à quelques mois. Ce qu'elle nécessite surtout, c'est un effort normatif d'établissement de choix et de priorités.

Enfin, une telle stratégie devrait se polariser autour de quelques projets moteurs: nouvelles usines, nouvelles entreprises de distribution, spécialisées dans des marchés dynamiques, nouveaux produits agricoles et secondaires, etc. Sans projets de ce type, qui lui serviraient d'épine dorsale en quelque sorte, une stratégie demeure un exercice futile et abstrait.

Le Québec possède des atouts importants. S'il se donne les moyens de les faire valoir, l'agro-alimentaire continuera d'être un secteur économique de premier ordre.

LES DOCUMENTS DE TRAVAIL DES CONFÉRENCES SOCIO-ÉCONOMIQUES

- LE TRAVAIL, point de vue sur notre réalité; Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977.
- L'ÉCONOMIE, point de vue sur notre réalité (une synthèse); Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977.
- L'ÉCONOMIE, document de référence: bilan et perspectives (étude analytique); Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977.
- RAPPORT, Le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977.
- LE TEXTILE PRIMAIRE, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie, Les Conférences socio-économiques, Drummondville, septembre 1977.
- LE VÊTEMENT ET LA BONNETERIE, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie, Les Conférences socio-économiques, Montréal, septembre 1977.
- LA CHAUSSURE, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie, Les Conférences socio-économiques, Québec, septembre 1977.
- LE MEUBLE, Pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie, Les Conférences socio-économiques, Victoriaville, septembre 1977.

EN VENTE CHEZ L'ÉDITEUR OFFICIEL